

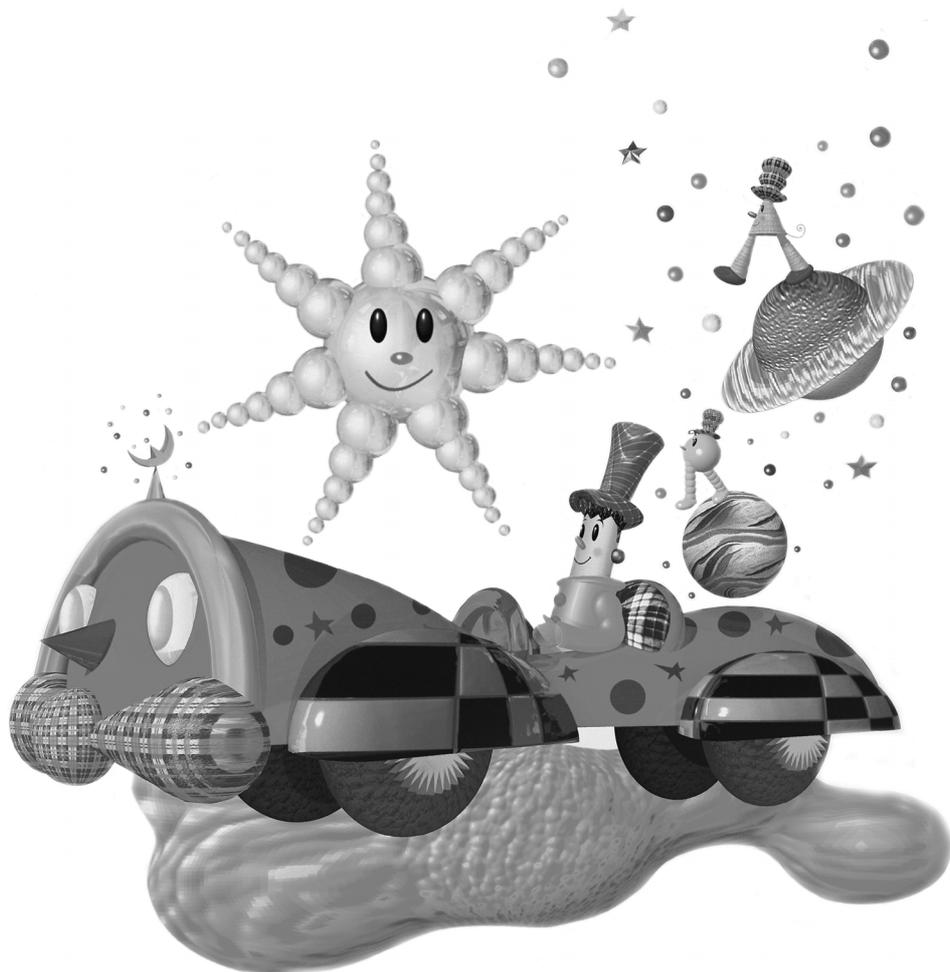
世界の通信ビジネスの最新情報誌

KDD 総研

R&A

1999 May

5



CONTENTS

今月の特集

- 英国発・無料インターネット接続サービスの躍進 3
インターネットの無料接続サービスが、基本使用料を毎月徴収する従来型のISP（インターネットサービスプロバイダー）にとって脅威となりはじめています。英国のインターネット市場では今何が起きているのか。
- インドネシアの国内電話料金値上げ問題をめぐる最近のテレコム事情 10
政政府系の国内電話独占事業者（固定網）であるPT Telkomによる料金値上げが世論の洗礼を浴びた。通貨経済危機の足跡と言えようが、最近のテレコム事情を概観してみる。
- アフリカ諸国におけるインターネットおよび移動体通信の動向 15
固定電話網の整備と平行して、インターネットや移動体通信などの新しいメディアの普及にも着手したアフリカ諸国の通信市場について、全般的な状況を紹介します。

各国のテレコム情報

- 《米国》
 - FCC、ベルサウスのプリペイドカード販売活動を合法と判定 25
3月30日FCCは、ベルサウスによるプリペイドカードの販売活動を合法と判定した。今後、RBOCsが同様のアレンジメントによりダイヤルアラウンド通話など他のニッチ市場に進出する可能性もある。
 - FCC、国内長距離電話料金の自社ホームページ上での公開を義務づけ 29
3月18日FCCは、国内長距離電話市場に関する政策について以前の決定内容を見直し、長距離事業者に対し国内長距離電話サービスの料金を自社ホームページ上で公開するよう義務づける決定を行った。ただし、この決定内容は控訴裁の判決が下されるまでは有効とはならない。
- 《ドイツ イタリア》
 - ドイツテレコムとテレコムイタリア、合併に合意 30
独伊両政府による承認、欧州委員会の審査、株主の合意など、多くの課題をクリアして欧州最大キャリア誕生は実現するのか。最初のハードルは、4月30日から5月21日まで行われるオリベッティによるTOB。
- 《ドイツ》
 - マンネスマンアルコア、オテロの固定網部門を買収 33
競争導入後の1年半で、長距離通話料金は1/3に低下。ドイツテレコムの相互接続料金値上げも予想され、長距離通信事業の将来が不透明さを増す中での再編。
- 《韓国》
 - 市内通信のハナロ、4月1日より高速マルチメディア通信の商用サービスを開始 36
ハナロ通信は、Seoul、Pusan、Inchon、Ulsanの4都市で会社設立後初のサービスを開始した。10月にはDaegu、Daejun、Kwangju、Anyangに拡張し、2003年に14都市、2008年に全国で提供する予定である。
- 《中華人民共和国》
 - 中国通信市場の規制緩和動向 39
WTO加盟のため米国の支持を取り付けるねらいから、朱鎔基首相の訪米期間中の前後、中国政府は矢継ぎ早に通信市場の開放をアピールする政策を打ち出した。更に、同時期にCDMA方式の導入、AT&Tとの合併等、米国を喜ばせる施策も次々と発表されている。
- 《香港》
 - BT、香港SmarToneに資本参加 42
BT香港進出のねらいは中国本土市場。
- 《マレーシア》
 - マレーシア政府、新規参入を2000年3月まで凍結 44
4月1日、1950年通信法と1988年放送法が失効し、1998年通信マルチメディア法が発効した。新時代に入ったが、既存事業者が新環境に親和するためとの理由で、新規参入の凍結が発表された。
- 《ベトナム》
 - ベトナム、新たな郵便通信法を検討 45
ベトナムは現在、通信と郵便を規制する新たな法案をドラフト中である。ドラフトの方向性と市場開放の動きについて述べる。
- 《オーストラリア》
 - 第4セルラー事業者誕生 47
再販事業者ワン・テルがオーストラリアで4番目のGSM免許を取得。2000年第一四半期中の開業を目指している。



今月の特集

英国発・無料インターネット 接続サービスの躍進

原 剛

インターネットの無料接続サービスが、基本使用料を毎月徴収する従来型のISP（インターネットサービスプロバイダー）にとって脅威となりはじめている。英国のインターネット市場では今何が起きているのか。

1. ダイヤルアップ・サービスに新モデル登場

ダイヤルアップ方式でインターネットを利用するユーザーが支払う料金は、通常、契約先のISPが設定する『月額基本使用料（場合によってはこれに従量制による追加料金が加算される）』ならびにアクセスポイントまでの『市内電話料金』で構成されるのが一般的である。

英国では従来、8～15ポンド（約1560～2900円）の月額基本使用料と1分あたり1～4ペンス（約2～8円）の市内電話料金の組み合わせで接続サービスを提供するISPが主流であった。ところが、“基本使用料ゼロ、市内電話料金の支払いのみ”でインターネット接続を提供するISPが登場した昨年9月を境に、英国のISP事情に今異変が起きている。

多少乱暴な分類の仕方になるが、現在のインターネットの先進世界で見られるダイヤルアップ・サービスを、（1）市内電話料金（月14ドル（約1680円）前後）とISPに支払う基本使用料（月22ドル（約2640円）前後）のいずれにも定額制が採用され、言ってみれば一定額の支払で使い放題という「米国モデル」と、（2）ISPの基本使用料には定額制が採用されているものの、電話料金は従量制のため高額という「日欧モデル」の2つのビジネスモデルに整理して考えた場合、英国に登場した



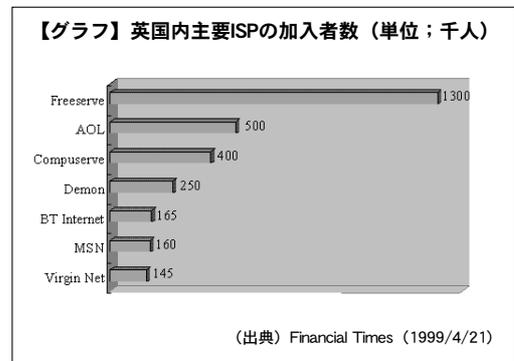
KDD RESEARCH



“基本使用料ゼロのサービス”は、「英国発の新モデル」と捉えることができよう。

2. 「フリーサーバ」の躍進

家庭用電化製品・エレクトロニクス製品の販売を手がける大手チェーンストア・ディクソンズ (Dixons) は、電力系通信事業者エナジス (Energis) 及びその子会社Planet Online (ISP) と提携^(注1)し、昨年9月より基本使用料ゼロのインターネット接続サービス「フリーサーバ (Freeserve)」を開始した。



同サービスは、ISPへの加入契約手続きや契約時の一時金等も全て廃止し、アクセスポイントまでの電話料金だけでインターネットの利用環境を提供する。ユーザーは無料で電子メール (メールアドレスも無制限) を利用できる他、希望者にはWEBスペース (15MBまで) の無料貸し出しも行っている。また、電子メールによる問い合わせ対応や電話によるテクニカルサポートを24時間体制で提供している。

同社は、接続に必要なソフトウェアをWEBサイト上で無料提供するほか、有力な複数の系列チェーン店で専用CD-ROMの無料配布を実施した。そうしたマーケティング戦略が功を奏し、同サービスの加入者は、開始後わずか5ヶ月間で100万人を突破、それまで首位の座にあったAOL (America Online) をあっさりかわして、加入者数でトップに躍り出た。3月末現在の加入者数は130万人を越え、2位以下を大きく引き離すまでに成長しており (グラフ参照)、個人ユーザーの実に3分の1が「フリーサーバ」に加入しているとも言われる。

「既存ISPの多くは基本使用料無料化の動きにいずれ追随することになるであろう。付加価値サービスの提供で基本使用料を維持するISPも一部残るであろうが、マーケットは確実に無料化の方向に向かっている」と順調な立ち上がりに自信を深めたディクソンズは、収支均衡の予定を当初の本年末から、後に4月末に上方修正した。

米モルガンスタンレーでは、「フリーサーバ」のユーザーは2004年までに500万

(注1)

このほかサイト上の広告運営を米ネット広告サービスのダブルクリック社に委託している。



KDD RESEARCH



人の規模に膨れ上がり、英国内でのシェアは24%に達すると予想する。

また、「フリーサーバ」の成功で一躍投資家の脚光を浴びたディクソンズ社の株価は、今年に入ってから既に85%の上昇を見せている。これを受け、同社は「フリーサーバ」の株式新規公開の検討に入った^(注2)。

3. 「フリーサーバ」運営の仕組み

売上をユーザーから支払われる毎月の基本使用料に大きく依存する従来型のISPと違い、「フリーサーバ」は主として、

- (1) 広告主からの広告費用
- (2) 電子商取引による売上（取引量に応じた出店主からのコミッションを含む）
- (3) 電話料金収入のシェアリング（後述6）（通信事業者との取り決めで分配される電話料金収入の一部）
- (4) 電話によるテクニカルサポート料（通話料）（1分あたり50ペンス（約98円））

により運営されている。また、基本使用料を徴収しないため、請求書の発行等料金回収に係る費用は不要と考えて良い。さらに、Currys、PC World、The Linkなど複数のグループ企業の販売店をフル活用するため、低予算で効果的なマーケティングが可能となっている点も見逃せない。

4. マーケットの反応

ディクソンズ社にとってのISP事業への参画は、将来的に大きな成長が見込まれている電子商取引に備えた布石という意味合いが強い。「フリーサーバ」の登場後には、同様の目的をもった多数の企業が、ディクソンズの成功に後押しされる形でISP事業への参入を果たしている。

まず、世界最大の玩具・ゲーム販売 Toys R Us が1月末にCWC（Cable and Wireless Communications）との提携により同様の無料接続サービスを開始した。続いて、以前から会員向けに接続サービスを提供していた食品チェ

(注2)
Credit Suisse First Boston及び
Cazenoveがアドバイザーに指名されている。



KDD RESEARCH



ーンストア・テスコ (Tesco) もそれまでの基本使用料 (8.99ポンド (約1750円) /月) を廃止した。その後、2月末には独立系ISPのEasynetと手を組んだゲームソフト会社Eidosが、3月末にはマイクロソフトと提携した書籍販売大手WH Smith、さらにはSunやMirrorといった大手新聞社等が続々と「フリーサーバ」をモデルとする無料接続サービスを開始している。その結果、「フリーサーバ」型のISPは、基本使用料の廃止に動いた既存のISPを含めると、既に40社近くにはのぼると言われている。

一方、かつてのマーケットリーダーで現在は英国第2位の規模を誇るAOLは、今のところ、マーケットの動向を静観する姿勢を崩していない。「今後の鍵を握るのは付加価値サービス。料金見直しの検討はあっても、現行のビジネスモデルに変更の予定はない。コンテンツの充実化と差別化で顧客は集まる」として、基本使用料 (現行4.95~16.95ポンド (約970~3310円) /月) の徴収を維持する構えを見せている。第4位のDemonも同様の考え方から基本使用料の廃止は考えていないという。両社の考え方に共通して見られるのは、“利用者のニーズは一律でなく、グレードの高いサービスからエコノミーなサービスまであって良い”という認識であろう。

これに対し、第5位のBTは2月初め、基本使用料を設定する従来サービス (名称「BT Internet」) を存続しながら、一部サービスの無料化 (名称「BT Click Free」) ^(注3) を実施してマーケットの動向を探るという戦略に出た ^(注4)。また、第7位のVirgin Netは、テクニカルサポートの利用頻度によって、ユーザーが自由にサービスを選択できるよう2つの選択パターン ^(注5) を用意した。さらには、4月に入ってCWCが、6月1日より英国では初の定額料金制サービスの開始を予告するなど、英国ではサービス多様化の様相を見せはじめている。

いずれにしろ、「フリーサーバ」の登場により、およそ300社あると言われる英国の既存ISPがいま、ビジネスモデルの再考を迫られているのは間違いない。

5. 英国外のマーケットでは

収益構造上、通信事業者から分配される電話料金収入がISPにとっての重要な収入源のひとつになっている以上、「フリーサーバ」のような英国版モデルが、英国以外のマーケットに浸透するか否かは、その国の市内電話の提供条件に依るところ

(注3)

BTは、「フリーサーバ」が登場する以前に、実はこれと類似した接続サービス「BT Click+」を提供していた。「BT Click+」は、業界の常識であった基本使用料を廃止し、市内電話料金の他に、1分1ペンス (約2円) の追加料金を徴収するものであった。追加料金の廃止後、名称は「BT Click Free」に改められた。

(注4)

「無料サービスの提供は、BT免許上で禁じられている内部相互補助行為に当たる」との批判に対し、BTは、同サービスが広告料及びオンラインショッピングのみを収入源としているとしたうえで、反競争的行為の疑いを否定している。

(注5)

(1) 基本使用料は無料でサポートデスクへの通話料が1分1ポンド (約195円) のサービスと (2) 毎月5.99ポンド (約1170円) を支払えば通常の市内電話料金でサポートが受けられるサービスの二つ。



KDD RESEARCH



が大きいものと想われる。

市内電話料金に一般的に従量制のタリフが採用されているという点で、英国とは類似した市場環境にあるドイツやフランス、スイスでは、既に、「フリーサーブ」同様の無料接続サービスを提供するISPが登場しはじめた。まず、英国と並んで欧州最大規模のオンラインユーザーを抱えるドイツでは、3月初旬、ヤフー・ドイツランド（Yahoo Deutschland；検索エンジン・ディレクトリサービス最大手の米Yahooのドイツ法人）が、ドイツ新電電最大手マンネスマン・アルコア（Mannesmann Arcor）との提携により、同社ネットワークを使ったインターネットの無料接続サービスを5月から開始すると発表した。利用希望者には、接続用の専用ソフトがヤフーのホームページ上で無料配布される予定である。またスイスでは、Econophone（昨年9月に参入した新規通信事業者でISP事業の開始は本年1月）が2月15日に同様の無料接続サービスを開始したのを皮切りに、Sunrise及びDiAxの通信事業者大手2社が追随の動きを見せている。ここで注目されるのは、基本使用料を無料化したダイヤルアップ型インターネットサービスが、新規通信事業者にとっては、ドイツテレコムやSwisscomに代表される旧独占事業者の電話ユーザーのトラフィックを集める新しい手法として活用されているという側面である。

一方、冒頭で触れたように、市内電話に従量制のタリフが採用されていない、すなわちインターネットの普及を促した最大要因のひとつとも言われる定額制タリフ^(注6)が浸透している米国では、電話料金のシェアリングに依存する英国版モデルは成立しにくいと考えて良いであろう。無料接続サービスを手がける米国ISPとしては、20万人程の加入者をもつNetZeroの名前が挙がるが、広告料収入のみでの事業を試みたものの経営が立ち行かなくなったISPも数社見られるという。

6. 電話料金収入のシェアリングに係る問題

「フリーサーブ」は、BTが提供する特別料金サービス^(注7)のひとつローカルレートサービス（0845番を使用）により提供されている。「フリーサーブ」を利用したユーザーが支払う市内電話料金は、通話発信側事業者すなわち加入者回線を提供するBTと、通話終端側事業者すなわち実際にインターネット接続サービスを提供するBT以外の通信事業者との間で分配されることになるが、その場合の算定方法は、相互接続料金規制の対象としてBTの免許条件に規定されている。

(注6)

日本でも、NTTが4月下旬、本年7月のNTT再編後に市内電話に定額制の料金体系を導入することについて検討を行っていることを明らかにした。

(注7)

特別料金サービスには、ローカルレートサービス（0345、0645、0845）の他に、フリーコール（080X、0500）、ナショナルレートサービス（0870、0990、0541）及びプレミアムレートサービス（08XX、09XX）がある。これらのサービスは企業のコールセンター（電話による顧客サポート窓口がその代表例）等で利用されている。



KDD RESEARCH



「フリーサーバ」型サービスの急成長に伴い、ローカルレートサービスを利用した電話トラフィックの急激な増加に直面したBTは、他の事業者に対し、電話料金収入の分配比率（下表参照）の見直しを求めた。

■表：事業者間の収入分配比率

	昼間	夜間	週末
分配比率(BT：他事業者)	32：68	47：53	59：41

<出典>OFTEL諮問文書

しかしながら、「トラフィックの増加に対応するためには、新たな設備投資が必要であり、それに見合うだけの分配収入の増加が求められる」というBTの主張に対し、他の事業者は「トラフィックの増加（=電話収入の増加）は、新サービスがユーザーの需要を掘り起こした結果であり、分配収入の増加が認められるのは、BTでなくむしろ我々の側である」と反論した。こうした状況から、事業者同士の話し合いでは結論が出ず、結局、裁定を求められたOFTEL（電気通信庁）が本件の調査に乗り出すこととなった。

そしてOFTELからは3月、この問題に関する諮問文書（「Retail Prices and Interconnection Charges for Number Translation Services」）が発表された。以下にOFTELの提案内容の要点をまとめる。

- ・現時点において現行アレンジメントを変更する必要はない。ただし、BTのコスト増加が証明される場合に限り、若干の修正は考慮されて良い。
- ・アレンジメントの見直しは、現行の相互接続料金規制（2001年8月まで有効）の改定と併せて実施される予定である。
- ・BT以外の事業者が提供するサービスの小売料金をBTが設定する（今回の場合「フリーサーバ」は実質的にBTが設定する市内電話料金で提供されている）現制度を改め、ISP等のサービス提供者がサービス内容（グレード）に応じたフレキシブルな料金^(注8)を自由に設定できるような仕組みに作り変える必要がある。

以上の内容から見て、OFTELは「フリーサーバ」型ISPの登場によるサービスの多様化とマーケット活性化の動きに前向きな評価を与えたと判断して良いであろう。

(注8)

インターネット接続サービスを例にとった場合、BTの市内電話以下の料金で提供される「接続のみの基本サービス」や市内電話以上の料金で提供される「高付加価値のプレミアムサービス」等。



KDD RESEARCH



7. マーケットの行方

OFTELは、「フリーサーバ」に代表される新サービスの登場に、インターネット市場の拡大と電子商取引育成の役割を期待している。OFTELがISP支援の姿勢を明らかにしたことで、「フリーサーバ」型ISPの事業運営にあたっての障害はまずひとつ取り除かれた。

「フリーサーバ」型ISPに新規ユーザーを吸収されはじめた従来型ISPの多くが、既に基本料無料化の検討に入ったと伝えられるが、「フリーサーバ」型ISPの収益構造では、50万人以上の加入者を集めないとコストを回収できないとの試算も出されており、中小規模ISPは難しい選択を迫られることになるであろう。

また、ユーザーがISPを選択する際の「安さ」という選択基準は、ユーザーの成熟化とニーズの多様化に伴って「サービス品質」や「コンテンツの充実度」が重視な要素に加わるため、その相対的な魅力はしだいに薄れていくことが予想される。つまり、ユーザーの獲得とともに、インフラの整備と付加価値サービスの拡大に対応していく必要があり、その意味でも、大手プロバイダーに資金面で劣る中小規模ISPの生き残りの道は険しいものとなる。激しさを増す競争の中で、多様化するユーザーのニーズにいかに対応できるかが、市場での生き残りのポイントとなるであろう。

「フリーサーバ」については、爆発的な加入者の伸びにインフラの供給が追いつかず、そのサービス品質を疑問視する声も一部で囁かれるが、その活動は潜在ユーザーにとって敷居の高かったインターネットをより身近なものとしており、利用者の裾野を確実に広げることでマーケットの拡大・育成に大きく寄与していることは間違いない。

【文中の換算率】1英ポンド=195円、1米ドル=120円

【出典・参考文献】

Financial Times関連記事、OFTEL関連諮問文書及びプレスリリース、Telecom Markets (1999/2/25)、Dixons及びFreeserveホームページ 他



KDD RESEARCH



インドネシアの国内電話料金値上げ問題をめぐる最近のテレコム事情

河村 公一郎

政府系の国内電話独占事業者（固定網）であるPT Telkomによる料金値上げが世論の洗礼を浴びた。通貨経済危機の足跡と言えようが、最近のテレコム事情を概観してみる。

1. 値上げの原因

(1) 通貨経済危機

今回を含め1998年4月以降の電話料金値上げ^(注1)の根本的な引き金は、1997年来の通貨経済危機に伴う経済の混乱、縮小である。企業というマイクロにおいても、売り上げ低迷、外貨建て債務の膨張からバランスシートが崩れたものが多い。PT Telkomへの主たる打撃要素は、外貨建て債務の膨張であった。

■参考：PT Telkomの値上げ（概要）の変遷

(ルピア/課金単位時間)

	95年1月	97年1月	98年1月	98年4月	99年2月1日時点
市内	100	110	125	145	180
市外	108	108	97	112	144

(2) PT Telkomの業績悪化と独占体制

①業績推移

概要下表のとおりである。加入電話回線拡充による通話増、値上げ等に支えられ売り上げは伸びているものの、1997年以降の純利益推移の不振は、ルピー下落による外貨建て債務の膨張を映している。

(注1)

現在のインドネシアにおいては、PT Telkom等の事業者が基本電話の Tarif案を策定するとしても決定を下すのは政府である。また、改定行為自体には国会の承認取り付けも必要である。移動体サービス（非基本サービスに属し民間の参入が可能であるが、PT TelkomもしくはPT Indosatとの提携が義務づけられている）の Tarifについても、決定するのは政府である。



KDD RESEARCH



	売り上げ	税引後純益	純益前年比
1998年	6兆6,000億ルピア	1兆1,690億ルピア (表注)	+1.5%
1997年	5兆9,090億ルピア	1兆1,520億ルピア	-23.4%
1996年	5兆760億ルピア	1兆5,030億ルピア	+65.7%
1995年	5兆1,050億ルピア	9,070億ルピア	+14.1%
1994年	4兆430億ルピア	7,950億ルピア	+58.7%
1993年	3兆720億ルピア	5,010億ルピア	不明

(表注) PT Indosat (国営系国際通信) の同時期の純益である1兆1,660億ルピアをも下回っている。
100 ルピア=約1.5円 (99/3/20)

②独占体制

推進中の1989年通信法の改正によってPT Telkomによる独占（国内固定網の基本電話）は終了するが、いまのところ旧来の独占が続いている^(注2)。このため、PT Telkomには、売り上げ等業績目標と比較考量しつつ電話市場を大掴みに捉える傾向があると言わざるを得ない。

従って、値上げしても料金を支払える顧客（企業等）があるならば、低利用層等は無視されがちとなる。また、企業効率化によって値上げを避けるインセンティブも働きにくい。

(3) 財政逼迫の国庫

IMFからの改善要請下にある国庫の悪化状態も一因であろう。政府系企業として、PT Telkomの収入は国家予算に盛り込まれている。

(4) KSOコンソーシアムの経営悪化

インドネシア版のBTO方式であるKSOを担うコンソーシアムの経営が、同じく通貨経済危機でPT Telkom以上に悪化した。将来の競争勢力と期待されるKSOコンソーシアムも、現状では収入をPT Telkomと分け合っている（revenue-sharing）。この意味ではPT Telkomと一心同体であり、通信設備購入費用等の外貨建て債務の大きいKSOコンソーシアムの経営悪化も値上げの一因であった。

(注2)

固定の基本電話については、市内電話がPT Telkomにより2005年まで独占、国内長距離がPT Telkomにより2010年まで独占、国際電話がPT Indosat、PT Satelindoにより2004年まで複占となっている。



KDD RESEARCH



2. 値上げ問題の経緯

(1) 1998年4月の値上げ（固定電話）

1998年1月までの料金改定は、政府によるとタリフのリバランシングと説明される。すなわち、国際比較上、インドネシアの国内長距離料金は高め、市内料金は安めと認識されたものである。しかし、同年4月以降の値上げは明らかに通貨経済危機の影響を被ったものである。

1998年4月の値上げは、概要、市内、国内長距離をそれぞれ16%、15.5%値上げしたものであり、6ヶ月後の10月に再度見直すとされた。

(2) 今次の値上げ

1998年10月の見直しが延期実施となった今次の値上げは、円滑に行われていないこと、市民による暴動が起き回線が破壊されたこと、また、携帯電話、郵便料金（最高上昇幅85%）と併せて通信省所管の公共料金が同様な時期に総値上げとなったことが特徴である。

①一次改定

平均24%の値上げ率で1999年2月1日に執行された料金改定は^(注3)、世論の強い反対を受け、2月25日の国会審議で全面見直しが合意された。これを受け、平均値上げ率を15%に押さえるタリフが決定され、2月1日に溯って執行された。

②二次改定

一次改定を経ても轟々たる世論の批判は収まらず、結局PT Telkomは3月31日、3月1日に溯って適用される二次改定タリフを発表した。平均値上げ率（15%）は変えないものの、市民への影響が大きい市内通話料や月額基本料といった基本的な部分が低めに設定された。

③携帯電話も値上げ

携帯電話についても、1999年3月1日より、エアタイム料が50%引き上げられることが表明された。これは1998年2月の値上げ時の引き上げ率20%を大幅に上回るものであった^(注4)。しかしながら、世論、国会の反論を浴び、値上げ延期の状態に追い込まれたままとなっている。

(注3)

概要、市内通話は課金単位時間当たり180ルピア（値上げ率24.14%）、市外通話は144ルピア（同28.57%）、カード式公衆電話は220ルピア（同46.67%）、月額基本料が家庭用で24,970ルピア（同10%）とされた。

(注4)

昨年2月、270ルピア／分から325ルピア／分に改定された。今回は更に487.5ルピア／分となる予定であった。通信省郵電局長のSusmito Dirjo局長は、携帯電話事業者がほぼ全面的に輸入部品を使用していることを考慮したものと説明していた。



KDD RESEARCH



④東部地域での暴動

PT Telkomは、インドネシア東部で連続的に起きた暴動による回線破壊で、少なくとも10億ルピアの損失を被ったとされる。また、電話回線の解約が9,000～10,000件に及んだ。

3. KSOをめぐる議論

KSO事業は3年前の1996年に始まった。この方式はPT Telkomにとって、電話回線の設置と運営の持ち場を人口密度の高いジャカルタと東ジャワ地域に集中し、他地域については投資負担なしで収益分配を享受できる利点があった。しかし、折りしもその翌年に通貨経済危機が発生し、KSOコンソーシアムの対外債務が膨張した。

一方、1999年3月までに5コンソーシアムとも回線設置目標を達成したが、これは1998年6月にPT Telkomと交わした第2次覚書で実状に合わせる形で目標の下方修正があったためである（下表参照）。

■KSOコンソーシアムの状況（1999年3月末現在）

コンソーシアム	プラミンド	アリアウェスト	ミトラ・グローバル	ダヤ・ミトラ	フカカ・シングテル	計
担当地域	スマトラ	西ジャワ	中部ジャワ	カリマンタン	東部	-----
目標回線数	517,487	500,000	400,000	237,000	403,000	2,057,487
第二次 "	290,000	290,000	350,000	115,000	223,000	1,268,000
達成回線数	297,290	299,458	403,500	120,000	251,300	1,371,548
利用者数	764,778	581,573	472,556	254,000	506,384	2,579,291
自己資本	118.0百万\$	120.0	200.6	45.7	83.3	567.6
債務残高	193.7百万\$	270.0	260.0	106.0	164.0	993.7
参加外資	FT (35%) 丸紅 (8%)	US West (35%)	Telstra(20%) NTT(15%)	C&W (25%)	SingTel (40%)	-----

(出典 Newsnet Asia 99/4/7)

(表注) 利用者数が達成回線数より多いのは、PT Telkomの既存回線も運用しているからである。
すべてのコンソーシアムが債務超過の状況にある。

通貨経済危機は不運なことではあったが、この機に国内通信コストの膨張の元凶をKSOに求める声が国会で強まった。これを受け、個体としての法人格の明確な合弁会社方式への移行議論が煮詰まりつつある。すでにコンソーシアム側とPT Telkom間では合意済みであり、政府、国会も新通信法の成立^(注5)を睨みつつこの方式の早期実現を目指すものと見られる。

(注5)

1989年通信法を改正する新通信法の成立は1999年6月の総選挙後に新たに国会が招集された後であり、2000年と見る向きもある。また、既存の独占事業者にとって独占終了の前倒しとなることから、補償問題が起きると指摘する向きもある。



KDD RESEARCH



(注6)

これまで、PT TelkomとKSO契約を結ぶ投資企業が担当地域に投入するために訓練した人材が、PT Telkomによって他地域に異動されるといった曖昧模倣とした企業行為も見られた。

これが実現すれば、合弁会社はPT Telkomのくびきから離れ、担当地域内のPT Telkom既設回線を買取り地域毎に独立経営を行うことも期待される^(注6)。また、来るべき通信自由化を睨みつつ、既存国営系事業者への長距離系対抗勢力を形成することも想像できる。

4. おわりに

前スハルト政権下の32年間は概要以下の5期に大別できるとされる。

- ・スカルノ政権末期の混乱からの回復期 (1965-1972)
- ・オイル・ブーム期 (1973-1981)
- ・オイル・グラット (glut) 期 (1982-1987) <下降>
- ・外貨成長期 (1988-1996)
- ・再混乱期 (1997-1998) <下降>

外貨成長期は、先進国からの直接投資がテコとなって拡大した時期であるが、民族資本の足腰が弱いままでのバブル的成長が結局グローバルな投機筋に見限られ、ルピアの売り浴びせを招いた。為替が変動に追い込まれて通貨の対外価値が急降下し、現在も再混乱期から脱し切れた状態にはない。

経済体質が弱いままでグローバル経済に組み込まれていくことは、その国家にとって問題がある。為替に限らず対外的に急激な変動があった場合に自国経済に頼ることができない。経済混乱が経済成長率を一転マイナスとし、多くの失業者が出たりする。

PT Telkomの値上げをめぐる混乱も根本原因は相対的に弱い経済体質にある。外資の流入に見合うだけの、通信を始めとする諸産業における民族資本の充実を着実に進めていくことが望まれる。このことは域内に激しい競争をもたらすアセアンの地域統合に向けても同様である^(注7)。外資との競争に晒されつつ民族資本の充実を粘り強く進めるに越したことはない。

(注7)

EUの様に、通貨統合まで行けば、むしろ民族資本を超越する局面も現れてこようが、それまでは民族資本の充実が必要である。

【出典・参考文献】

KDDジャカルタ事務所報告

「アジアの通貨危機と情報通信産業の展望」(財)国際通信経済研究所シンポジウム 98/10/6)

PT Telkomホームページ (<http://www.telkom.co.id>)

Newsnet Asia (インドネシア - 99/3/24, 4/7)



KDD RESEARCH



アフリカ諸国におけるインターネット および移動体通信の動向

木庭 治夫

固定電話網の整備と平行して、インターネットや移動体通信などの新しいメディアの普及にも着手したアフリカ諸国の通信市場について、全般的な状況を紹介する。

1. アフリカのインターネットの動向

アフリカのインターネット利用者の数は、1999年に入り100万人を超え、99年3月現在で114万人に達した^(注1)。このうちおよそ80%にあたる90万人は南アフリカ共和国（以下、「南アフリカ」）の利用者である。南アフリカのほかに1万人以上の利用者がある国は、エジプト（4万人）、モロッコ（2万人）、ケニア（1.5万人）およびジンバブエ（1万人）の4か国で、残りの15万余人の利用者がその他のアフリカ諸国に散在している。同時期の全世界のインターネット利用者数は1億5,910万人で、そのおよそ55%にあたる8,833万人を米国およびカナダの利用者が占め^(注2)、アフリカの利用者の世界に占める割合は0.7%である。

■表1：世界のインターネット利用者数（1999年3月末）

地域	利用者数（万人）	割合（%）
米国／カナダ	8,833	55.4
ヨーロッパ	3,715	23.4
アジア／オセアニア	2,697	17.0
南アメリカ	463	2.9
アフリカ	114	0.7
中近東	88	0.6
計	1億5,910万人	100.0

(注1)

Nua Ltd. (アイルランド) の調査による。「インターネット利用者」とは、過去3か月間にインターネットにアクセスしたことがある成年および未成年を言い、必ずしもインターネットのアカウントを自ら保有している必要はない。アフリカ全体におけるインターネット利用者の利用形態別の内訳は、同社の調査によると98年3月現在で、法人利用者が58%、ダイヤル・アップ利用者が23%および教育・学術機関の利用者が19%であった。

(注2)

米国および日本のインターネット利用者数はそれぞれ7,300万人および1,400万人で、世界の利用者に占める割合はそれぞれ45%および9%である。



KDD RESEARCH



(注3)

国別のホスト数は、コンピュータのドメイン名のうち、「za」（南アフリカ）や「eg」（エジプト）のような、アフリカ各国の「ccTLD」（country code Top Level Domain、国別TLD）が付与されているホスト数の集計値である。

なお、ドメイン名の一番右側にある「TLD」には、国別TLDの他に、「com」や「net」のように組織の属性に応じてホストの所在地とは関係なく付与される「gTLD」（generic Top Level Domain、一般TLD）などがあり、国別TLDの集計値は必ずしも当該国にあるホストの数とは一致しない。

(注4)

サハラ以南諸国（Sub-Saharan Africa、アフリカ諸国のうち、地中海に面する北アフリカ諸国および南アフリカ共和国を除く）は、5億2千万人の人口に対して8,628台のホストを有している。98年1月のホストの台数は3,978台で、大幅には増加していない。ホスト数が8,500台程度の地域という、北米では人口3万人の小都市が想定される。

また、Network Wizard社の調査では、アンゴラ、ブルンジ等13か国のホスト数が0台となっている。

（後掲の参考表1を参照）

これに対して『Communications Africa』誌（99年2/3月号）は、これらの国でも、大統領府、通信省、大学または大企業の少なくとも1箇所ぐらにはホストがあるはずで、ホストが1台もないとは考えられないと反論し、この調査結果はホスト数を過小に推定している面があると指摘しているが、全体の傾向は誤ってはいない、と伝えている。

なお、同調査による日本のインターネット・ホスト数（国別TLDが「jp」のホスト数）は、およそ169万台で、世界のホスト数に占める割合は4%である。



KDD RESEARCH

また、インターネットに接続されているコンピュータ（インターネット・ホスト）の数は、1999年1月において、アフリカ全体でおよそ15万5千台である。98年1月のホスト数は12万9千台であり、ホスト数は増加傾向にある。千台以上のホストを持つ国は、南アフリカ（14万4千台）、ナミビア（2,700台）、エジプト（1,900台）およびジンバブエ（1,000台）の4か国であり、残りのアフリカ諸国全体でおよそ5,000台のホストを有している^(注3)。また、同時期の世界全体のホスト数はおよそ4,323万台で、世界全体に占めるアフリカのホストの割合は0.36%である^(注4)。

このように、アフリカにおけるインターネットの利用は、南アフリカが突出しているほか、エジプトやジンバブエ等の数か国で普及の兆しがあるが、他の諸国では、一部で利用が開始された段階と言える。一方、南アフリカの人口に占めるインターネット利用者の割合は2.1%で、これはチェコの2.6%、ハンガリーの2.0%と並ぶ値であり^(注5)、アフリカのインターネット利用では最先端にある南アフリカも、世界的に見るとインターネット普及の緒についたところと言える。全世界の人口のおよそ12%を占めるアフリカが、インターネット利用においてその規模にふさわしいシェアを獲得するのは、まだしばらく先になりそうである。

アフリカで、インターネットの利用が進まない主な理由は4点あり、通信インフラストラクチャが未整備なこと、コンピュータ・通信関連機器やソフトウェアが高額なこと、ISPの利用料金が高額なこと、および熟練技術者が不足していること、があげられる。

アフリカにおける通信インフラ整備の遅れは、固定電話の加入回線の普及率（teledensity）に表れている。アフリカ全体の普及率は1.85%であり、このうちサハラ以南諸国（島嶼国は除く）を見ると平均普及率は1%に達していない。現在アフリカで設置されている加入回線はほぼ都市部に限られているが、アフリカの人口の80%は地方に居住していることも、事態を一層複雑にしている。アフリカ諸国は多くの積滞を抱えていて、申込みから設置までの期間は2年から10年に及んでいる。

ITU（International Telecommunication Union、国際電気通信連合）の報告によると、サハラ以南諸国の普及率を10%にまで増加させるためには、今後5,000万回線を新たに設置しなければならず、一回線当りの設置費用を1,000米ドルと見込むと総額で500億米ドルの資金が必要になると推定されている。このように高額な資金は、世界各国の民間企業からの投資以外には調達する方法がない。現在、アフリカの固定網通信事業の多くが国営独占事業体により運営されており、通信事業



の民営化・自由化は進んでいない。そのため、通信事業を機動的に運営する体制に欠け、国家予算だけではまかないきれない大規模な投資が必要なインフラ整備が進展しない状況にある。そして、民営化に際しては、インフラ整備が補償されるように期間をさだめてインフラ整備についての目標を設定しておく必要がある。加入回線の普及率を改善するには、アフリカ諸国の固定網通信事業者の民営化・自由化が急務となっている。

コンピュータ・通信関連機器やソフトウェアの価格に関しては、一般的なパソコンの価格についてみると、アフリカでの価格は米国に比べて1.5倍ぐらい高いが、所得水準を勘案すると米国の6倍となる。アフリカでの価格が高くなる理由は、販売する絶対量が少ないこと、販売店の間に競争がないことの他に、これらの製品に高額関税や売上税などの様々な税金が課されるためである。従って、価格を下げるには、各国政府が関税や各種の租税を減税するとともに、これらの製品を購入した費用を経費として認め、個人や企業の所得から控除できるようにして、個人や企業の購買意欲を刺激するような政策が有効である。

ISPの利用料金についても、ISP事業に対して優遇税制を適用するなどして、ISP事業環境を整備することが必要である。

アフリカの情報産業に従事する熟練技術者が慢性的に不足していることに関しては、アフリカの技術系教育機関の設備が技術の進歩に追いつかず、最新の教育が実施できないため、現実の問題にすぐ対応できる人材が育っていないことがあげられる。一方、アフリカの多くの国は失業率が高く、各国政府は失業問題にも直面している。そのため政府には、職業訓練教育を充実させて雇用を吸収できる情報産業に従事することが可能な人材を育成することが求められている。

このように、アフリカにおいてインターネットの利用を促進させるには、固定網通信事業の民営化・自由化、税制改革および職業訓練の改革等、各国政府が牽引役となり具体的な目標を設定して強力に政策を実行していかなくてはならない。インターネットの市場が整備されるまでの間、各国政府が果たすべき役割は大きいと言えよう。

(注5)

米国および日本の人口に占めるインターネット利用者の割合は、それぞれ28%および11%である。



KDD RESEARCH



2. アフリカの移動体通信の動向

固定通信網の普及が遅れているアフリカにおいては、固定通信網を補完する上からも移動体通信への関心が高まっている^(注6)。

アフリカにおける移動体電話の加入者数は、1998年6月末において、およそ246万加入である。同時期の世界全体の加入者数は、およそ2億4,847万加入であり、アフリカの加入者が世界に占める割合は1%に満たない。アフリカ内での加入者の構成は、南アフリカの加入者が188万7千加入でアフリカ全体の75%以上を占め、残りの25%弱を他のアフリカ諸国の加入者が占めており、移動体電話においても、加入者が南アフリカに偏在している。97年6月末の加入者数は、アフリカ全土でおよそ141万加入であり、前年同期比では74%増加し、全世界合計の伸び率51%を上回っている。地域的には南アフリカの伸び率が71%、他の諸国の伸び率が85%であり、アフリカ全体で加入者数は順調に増加している。一方、普及率は、アフリカ全体で0.5%、南アフリカだけで4.8%であり、サービスの立ち上がりの段階にある。

アフリカの移動体電話の方式は、AMPS、TACS、NMTおよびC-450のアナログ方式によって開始されたが、その後順次デジタル方式が採用され、アナログ方式からの移行が進んでいる。デジタル方式としては、GSMが多く導入されている。アフリカの主な32か国のうち、GSMを導入している国は24か国あり全体の77%に及んでいるが、CDMAを導入している国は、ザンビアとコンゴ民主共和国の2か国である。このうち、ザンビアは政府がGSMへの移行を決定しており、アフリカのCDMA導入国は近い将来に1か国となる^(注7)。また、加入者数で見ると、アフリカの全加入者に占めるGSM加入者の割合は94%に達し、移動体電話のデジタル化が今後進展するにつれて、この比率はさらに高まるが見込まれる。

アフリカにおいて、GSMが普及した理由は、この方式がアフリカと政治的・地理的に密接な関係にあるヨーロッパで採用されたものであること、および導入国が増えるにつれてローミングの効用がさらに高まるという相乗効果があることがあげられる。さらに、今後1999年から2000年にかけて、GSMはアフリカの少なくとも12か国において、移動体電話事業の民営化に伴う第二免許の方式として採用されており、一層の普及が見込まれる。このように、GSMは、アフリカのデジタル移動体電話の標準方式としての地位を確立したと言えよう。

(注6)

アフリカには、社会不安や内戦の影響で、住所を特定せず固定電話にも加入しない組織が少なからず存在する。これらの組織は、インターネットへのアクセスも含め通信手段を移動体通信のみに依存していると言われている。

(注7)

ザンビアにCDMA方式の設備を導入したモトローラ社(米国)は、同国に対して経済的に大変有利な条件で合意したと伝えられている。



KDD RESEARCH



■表2：アフリカの移動体通信市場の自由化・民営化計画

1999年

ベナン	自由化：第二GSM免許をTelecel（ポルトガル）に交付
カメルーン	民営化：現在は郵電省が提供 自由化：第二GSM免許の入札を検討中
ケニア	民営化：現在はケニア郵電公社が提供
マラウイ	自由化：第二GSM免許をMobile Systems Internationalに交付
モロッコ	自由化：第二GSM免許の入札を実施
ナイジェリア	自由化：ナイジェリア移動通信（国営、GSM）および民営5社がサービス開始予定
セネガル	自由化：第二GSM免許をSentelgsmに交付
南アフリカ	自由化：第三GSM免許の入札を実施
トーゴ	自由化：第二GSM免許をTelecel（ポルトガル）に交付

2000年

アルジェリア	民営化：現在は郵電省が提供
ガボン	自由化：第二GSM免許の入札を計画
ケニア	自由化：第二GSM免許の入札を計画
ナミビア	自由化：第二GSM免許の入札を計画
チュニジア	自由化：第二GSM免許の入札を計画
ジンバブエ	民営化：現在は国営のNetOne（GSM）が提供 自由化：98年から民営2社（Econet、Telecel）がGSMサービスを提供

アフリカの大部分の国では、2003年までに移動体電話事業の民営化・自由化を実施する計画で、2003年以降も国営企業の独占体制が維持されるのは、アンゴラ、ブルンジ、リビアおよびガンビアの4か国ぐらいとなると予想されている。アフリカの移動体電話は、競争原理の導入により、料金の低廉化、付加価値サービスの導入あるいは顧客サービスの向上が実現され、その結果加入者数も一層増加し、事業者にも利益が還元されるという好循環がもたらされることが期待されている。

移動体電話のほかに注目されている手段に、加入者無線アクセス（WLL、Wireless Local Loop）^(注8)がある。WLLは、実際にケーブルを敷設する必要がないので、従来の加入回線の設置に比べて工期が短いことおよび工費が安いことが利点としてあげられるほか、アフリカのように固定網が敷設されていない地域が多く存在するところでは^(注9)、顧客のニーズに合わせてネットワークを構築するような場合に有効である。現在およそ21万5千回線のWLLがアフリカで稼働している。

WLLは、当初アフリカで急速に成長すると見られていたが、実際の普及は予想よ

(注8)

加入者無線アクセスは、加入者宅から通信事業者の収容局までの間のアクセス回線部分に無線回線を利用する通信システムである。

(注9)

このほか、敷設した銅線が盗まれてしまうような盗難の多い地域においても、WLLは適していると言われている。



KDD RESEARCH



り進んでいないと伝えられている。普及の遅れの理由としては、周波数が逼迫していること、WLLの標準化が完了していないことに加え、設置費用が予想ほど下がらないことおよび安定した電力が得られないことが指摘されている。

南アフリカやナイジェリアでWLLを実際に設置する場合の一回線当りに要する費用は、700から900米ドルである。WLLを普及させるには、これを600米ドル以下に抑え500米ドル程度にまで下げる必要があると言われている。また、WLLの宅内機器の価格も1,000米ドル程度であり、機器の価格も普及の妨げになっている。

アフリカの電力供給は、様々な問題を抱えている。固定網が敷設されていない地域には、送電線も敷設されていない場合が多く、そのような地域では電源に太陽電池を使用しなくてはならない。また、電力が供給されていても、停電や電力不足など安定した電力の確保が困難な地域も多い。各国政府の適切な対応が求められている。

このようにWLLの普及には、今後解決しなければならない障害があるが、固定網による加入回線の代替手段としての期待は大きい。

さらにWLLに加え、アフリカの通信事情の改善に寄与すると思われるものに、通信衛星を利用して電話サービスなどを提供する衛星携帯電話（GMPCS、Global Mobile Personal Communications by Satellite）がある。GMPCSは、当初は固定網や移動体電話の設備が敷設されていない地域での、石油・天然ガス事業、電力事業または採鉱関係者の通信手段として有力視されている。アフリカにおけるGMPCS事業は、イリジウム（Iridium LLC）、グローバルスター（Globalstar Telecommunications Ltd.）およびアイコ（ICO Global Communications Ltd.）の3社により、それぞれサービス提供が計画されており、2000年までには3社のサービスが出揃う予定である。GMPCSについては、未だ実用性に不透明なところがあるが、通信料金や端末の価格次第では、かなり普及する可能性が見込まれる。

3. 将来の展望

アフリカ諸国の中には様々な内政問題を抱えている国があり、それらの国の政府は、国内外で情報が自由にやりとりされることを好まず、インターネットや移動体通信の普及といった通信の高度化はもとより通信インフラの整備にも積極的とは言えない面がある。一方、現代の世界は、工業化社会が成熟期を迎え、情報・知識産





業化社会への移行が加速されている。このような状況においては、情報通信ネットワークの整備・拡充、経済成長を牽引し、産業の生産性の向上や雇用の創出をもたらすことにつながる。情報通信ネットワークの整備が進んだ国と遅れた国との格差は今後ますます拡大し、その格差を縮めることはますます困難となる可能性が大きい。そのため、アフリカ各国は、世界的な社会の変動期に的確に対処し将来の発展に備えて、国内の情報通信基盤の整備にむけて、大胆な政策を遂行することが求められている。

【出典・参考文献】

- Communications Africa (Feb/Mar 99)
- Telecoms & Wireless Africa/Middle East (99.3.19)
- Global Mobile (98.11.12)
- ITU 「WORLD TELECOMMUNICATION DEVELOPMENT REPORT」 1998
- ITU 「GENERAL TRENDS IN TELECOMMUNICATION REFORM」 1998 I、II、IV
- Nua Ltd.ホームページ (www.nua.ie)
- Network Wizardsホームページ (www.nw.com)
- 木村忠正・土屋大洋『ネットワーク時代の合意形成』(NTT出版、1998)

■参考表1：アフリカ諸国の通信概況

国	Internet host数	固定電話普及率(%)	固定網自由化	固定網既存事業者民営化状況
アルジェリア	23	4.38	M	×
エジプト	1,908	4.99	M	△
リビア	4	6.79	M	×
モロッコ	548	4.60	M	△
チュニジア	67	3.75	M	×
北アフリカ計	2,550			
アンゴラ	0	0.47	M	×
ベナン	12	0.59	M	×
ボツワナ	658	4.83	M	×
ブルキナファソ	176	0.32	M	×
ブルンジ	0	0.25	M	△
カメルーン	3	0.52	M	×
カーボベルデ	1	6.37	M	○ (Portugal Telecom 40%)
中央アフリカ	0	0.29	M	○ (France Cable et Radio 40%)
チャド	0	0.09	M	×
コモロ	9	0.79	M	×
コンゴ民主	11	0.08	P C	×





●アフリカ諸国におけるインターネットおよび移動体通信の動向

コンゴ	1	0.80	M	○ (Atlantic Tele-Network 67%)
コートジボワール	237	0.88	M	○ (France Cable et Radio 51%)
ジブチ	0	1.32	M	×
赤道ギニア	0	0.89	M	○ (France Cable et Radio 40%)
エリトリア	0	0.51	M	×
エチオピア	78	0.25	M	×
ガボン	0	3.16	M	×
ガンビア	0	1.87	M	×
ガーナ	192	0.44	C	○ (Telecom Malaysia 30%)
ギニア	0	0.22	M	○ (Telecom Malaysia 60%)
ギニアビサオ	15	0.73	M	○ (Portugal Telecom 51%)
ケニア	686	0.82	M	△
レソト	19	0.90	M	×
リベリア	1	0.16	M	×
マダガスカル	61	0.26	P C	○ (France Cable et Radio 34%)
マラウイ	1	0.35	M	×
マリ	1	0.19	M	×
モーリタニア	15	0.43	M	×
モーリシャス	575	16.21	M	×
モザンビーク	141	0.34	M	×
ナミビア	2,654	5.43	M	×
ニジェール	18	0.16	M	△
ナイジェリア	410	0.36	P C	△
レユニオン	1	34.01	-	-
ルワンダ	0	0.28	M	×
サントメ=プリンシペ	115	1.97	M	○ (Portugal Telecom 51%)
セネガル	194	1.11	M	○ (France Cable et Radio 34%)
セイシェル	7	19.56	M	×
シエラレオネ	13	0.40	M	×
ソマリア	0	0.15	C	○
スーダン	0	0.36	M	○ (Daewoo 65%)
スワジランド	278	2.19	M	×
タンザニア	129	0.30	P C	△
トーゴ	110	0.57	M	×
ウガンダ	113	0.24	C	○ (Worldtel/Detecon51%)
ザンビア	303	0.94	M	×
ジンバブエ	1,031	1.47	M	×



KDD RESEARCH



サハラ以南諸国計	8,269			
南アフリカ	144,445	10.05	M	○ (SBC18%, Telecom Malaysia12%)
アフリカ合計	155,264	1.85		

(表注1) 「Internet Host数」は、インターネットに接続されているコンピュータの数を意味し、各国の国別TLDが付与されたホスト数の集計値である。Network Wizards社(米国)の調査による。

(表注2) 「固定電話普及率」は、ITU「WORLD TELECOMMUNICATION DEVELOPMENT REPORT」1998年版による。

(表注3) 「固定網自由化」および「固定網既存事業者民営化」は、ITU「GENERAL TRENDS IN TELECOMMUNICATION REFORM」1998年版、VOLUME I (WORLD)、VOLUME II (AFIRICA)、VOLUME IV (ARAB STATES) 等による。

「固定網自由化」における、「M」は独占、「PC」は一部競争、「C」は競争体制をそれぞれ表わす。また、「固定網既存事業者民営化」における、「○」は既に民営化されている場合で()内は主な出資者を、「△」は民営化の実施を具体的に検討中の場合、「×」は国営をそれぞれ表わす。なお、「-」は、不詳を表わす。

■参考表2：アフリカの主な国における移動体通信の概況

国	方式						加入者数 (1998年6月末現在)	普及率(%)
	GSM	CDMA	C-450	NMT	AMPS	TACS		
アルジェリア	○			○			13,400	0.05
エジプト	○					○	112,500	0.20
リビア	○						6,500	0.12
モロッコ	○			○			77,240	0.30
チュニジア	○			○			24,050	0.28
アンゴラ					○		7,400	0.07
ベナン					○		-	-
ボツワナ	○						-	-
ブルンジ					○		600	0.01
カメルーン	○					○	4,500	0.04
中央アフリカ					○		1,680	0.05
コンゴ民主		○					-	-
コートジボワール	○						51,700	0.35
ガボン					○		8,300	0.82
ガンビア						○	3,150	0.31
ガーナ	○				○	○	44,200	0.27
ギニア	○				○		4,120	0.05
ケニア	○					○	6,700	0.02
マダガスカル	○				○		4,000	0.03
マラウイ	○						6,500	0.06
モーリシャス	○					○	52,700	4.83
モザンビーク	○						-	-
ナミビア	○						14,700	0.93
ナイジェリア						○	18,000	0.02





●アフリカ諸国におけるインターネットおよび移動体通信の動向

セネガル	○						—	—
スーダン	○						4,200	0.15
タンザニア	○					○	20,050	0.06
トーゴ	○						—	—
ウガンダ	○						6,900	0.04
ザンビア	○	○					6,120	0.07
ジンバブエ	○						15,200	0.13
南アフリカ	○		○				1,887,020	4.76
導入率	77%	3%	3%	10%	29%	23%		
アフリカ全体							2,456,750	0.45

(表注1) Pyramid Research社等による。

(表注2) GSMおよびCDMAはデジタル方式、C-450、NMT、AMPSおよびTACSはアナログ方式である。



KDD RESEARCH



各国のテレコム情報

米国

FCC、ベルサウスのプリペイドカード販売活動を合法と判定

3月30日 FCCは、ベルサウスによるプリペイドカードの販売活動を合法と判定した。今後、RBOCsが同様のアレンジメントによりダイヤルアラウンド通話など他のニッチ市場に進出する可能性もある。

<ベルサウスのプリペイドカード販売活動>

ベルサウスは、98年12月3日地域電話のほか長距離・国際電話を全米で利用できるプリペイドカード^(注1)の販売をホームページ上で開始した。具体的な営業形態としては、ベルサウスのブランド名を利用し^(注2)、ベルサウスのホームページや受付電話番号を通じた通信販売のほか、ベルサウスの携帯電話・PCS関連会社^(注3)の販売店や一般のコンビニエンスストア等での店頭販売がある。

この販売活動は、98年8月にベルサウスとUSサウス (U.S. South Communications, Inc.)^(注4)との間で締結された2つの業務協定に基づくものである。その1つの協定は「営業代理店契約」である。これにより、ベルサウスはUSサウスのプリペイドカード式電話サービスの販売代理店となり、ベルサウスはカードの販売活動を行って一定の販売手数料を受け取る^(注5)。一方、USサウスは24時間顧客対応を含む実際のプリペイドカード式電話サービスの提供を行う^(注6)。

もう1つの協定は「プリペイドカード処理契約」である。この協定は、両社が互いのブランド名を利用することを制限するほか、ベルサウス側が電話サービスの品質を審査する権限を規定するもので、「営業代理店契約」を補完する内容となっている。

この2つの業務協定で構成されるアレンジメントに基づき、ベルサウスは98年12月から99年1月にかけて約3万枚のカードを販売した。

<AT&Tの反論>

AT&Tは、上記のようなベルサウスによるカード販売活動は1996年電気通信法(以下「通信法」または「法」)第271条違反であるとして、FCCに対して苦情を訴えた。その後ベルサウス側と和解を図るために議論を行ったものの不調に終わったことから、AT&Tは99年1月29日正式にFCCに対して反論を提出した。法第271条では、RBOCsはそれぞれの営業区域内で地域市場の開放が進んでいることを実証するまでは、自社営業区域での長距離サービス提供が禁止される、と規定されている^(注7)。ベルサウスの販売活動は自社営業区域を含む全米での長距離電話サービスに係るものであり、従って法第271条に違反する、とAT&Tは主張していた。

(注1)

プリペイドカードは、10ドル、20ドル、30ドルの3種類あり、高額になるほど利用可能分数にプレミアムがつく。利用方法は、カードに記載されたフリーダイヤル番号にアクセスしてPIN番号を入力し、その後相手先電話番号をダイヤルする。

(注2)

このカードは"Bell South Prepaid Phone Card"という名前で、カード表面にはベルサウスのロゴマークが記載されている。カード裏面には提携相手であるUSサウスの社名が記されている。キャッチフレーズも当初は"Local, Long Distance and International Calling from the Name You Trust"とベルサウスを暗示するものであった(その後の調停の過程でFCCの圧力により、これは"Access to Local, Long Distance and International Calling"に変更された)。

(注3)

ベルサウスは、自社営業区域(ジョージア州など南部9州)で関連会社(BellSouth Mobility Inc.及びBellSouth Mobility DCS)を通じて携帯電話やPCSのサービスを提供している。同社は、携帯電話・PCS分野にはカリフォルニア州など一部営業区域外でも参画している。

(注4)

USサウスは長距離再販事業者。自社ブランドでもプリペイドカード式電話サービスの提供を行っている。ベルサウスとの資本関係はない。



KDD RESEARCH



(注5)

興味深いことに、このベルサウスブランドのカードについては、USサウスがベルサウスを通さずに直接販売した分についても販売手数料が支払われる。このことは、USサウスはベルサウスの販売活動がこのカードの売り上げ全体に貢献すると考えられていることを裏付けるものである。

(注6)

このほか「営業代理店契約」の中には、両者共に30日前の事前通告によって自由に契約の破棄を申し入れることができるという規定がある。また、ベルサウスが271条認証を得た場合、プリペイドカード式電話サービスの提供業務をUSサウスから引き受けることができることも規定されている。

(注7)

通信法第271条(a)及び(b)(1)により、RBOCsはFCCによって認証された場合を除き営業区域内から発信されるLATA間サービス提供を禁止されている。(LATA間サービスは全て長距離サービスである。RBOCsはLATA内長距離サービスを提供することは可能である。) RBOCsは認証を得るための申請(271条申請と呼ばれる)を州ごとにFCCに提出することができ、その際の認証条件は同条(c)に規定されている。ベルサウスを含めて現在のところ271条認証を得たRBOCsはない。

(注8)

RBOC2社がクエストの優先接続による長距離電話サービスを自社の地域加入電話顧客に紹介し、手数料を得るもの。



KDD RESEARCH

<FCCの決定>

FCCは、昨年RBOCs2社とクエスト・テレコミュニケーションズ(クエスト)とのチーミングアレンジメントに関する決定(「クエスト裁定」)の際に示した判定基準に従って、以下のように結論を導いている。この「クエスト裁定」とは、98年5月にアメリテックとUSウエストがそれぞれ個別にクエストと締結した長距離電話サービス提供に係る双務契約(注8)を相次いで発表して販売活動を行い、その後すぐにAT&TやMCI(現MCIワールドコム)などが連邦地方裁やFCCに苦情を訴えたことを受けて、FCCが結論を出したものである。9月28日FCCは、事実上271条認証を得ずにRBOCsが長距離サービス提供をできるようになることから法第271条違反であるとして、チーミングアレンジメントの停止を命令した。

○「クエスト裁定」における判定基準

法第271条でRBOCsが禁止されている長距離サービスの「提供(provide)」の意味は、「RBOCsが法第271条(2)(B)のチェックリストに従い自社営業区域の地域市場を開放するまで長距離市場参入を禁止することにより地域・長距離市場の競争促進を図るといふ、(通信法を制定した)議会の方法(method)を弱めるような活動全てを含む」。従って、「ある長距離市場への取り組みが競争上優位をもたらす、RBOCsにとって自社営業区域の地域市場開放のインセンティブが下がるかどうか」が根本的な問題となる。

この根本的な問題に答えるために、以下の点について検討する。

- (A) RBOCsが、当該契約の長距離部分の提供能力に関連して、アクセス・チャージのほかに実質的な利益を得ているかどうか。
- (B) RBOCsが、事実上長距離サービス提供者としての地位を有しているかどうか。
- (C) RBOCsが、典型的には法律上または契約上のLATA間サービスの提供者が行う活動や役割を行っているかどうか。

○分析

クエスト裁定で示された上記の判断基準に従って分析する。

(A) 「実質的な利益」

- ・プリペイドカード市場には多くの会社が参入しており、競争が進んでいる。他のプリペイド業者と比べて、カード販売にあたってベルサウスが特に有利になっていることはない。
- ・プリペイドカード利用者は最大30ドルのプリペイドカードを購入するだけであり、その意味でベルサウスと利用者との間の関係は断続的・限定的である(注9)。
- ・ベルサウスがカード販売を行うことによって得られる顧客情報(名前や住所、利用している事業者など)はなく、地域市場での付加サービス(発信番号通知サービスなど)やLATA内長距離サービスのマーケティングに役立てたりすることはできない。
- ・ベルサウスは自社の顧客ベースを利用したマーケティングを行っていない。
- ・プリペイドカード市場の規模は小さく、その通話料金も加入者電話での優先接続と比べて高い(注10)ため、優先接続による長距離電話サービスの代替とはなり得な



い。むしろプリペイドカードサービスは、長距離利用者が自宅から離れていて自宅の加入電話が利用できない場合に電話をかけるための、いわば「小銭」代わりに過ぎない。

- ・ベルサウスがカード売り上げによって受け取る手数料には、ベルサウスの営業区域内での長距離電話サービスによる部分も含まれると考えるのが妥当であるが、ベルサウスにとって271条認証を得る必要がなくなるほどの利益は発生しない。

(B) 「長距離サービス提供者としての地位」

- ・プリペイドカードにベルサウスのブランド名が記載されていることは、ベルサウスが長距離サービスを提供する訳ではなく、単なるカード発行者であることを示すものである。
- ・カード裏面には、「USサウスが伝送サービス全てを提供する」旨記されており、また実際に利用する際も同様のメッセージが流される。ベルサウスは長距離サービス提供を行っていないことを利用者に明瞭に伝えている。
- ・利用者はカード購入の際に利用する事業者を選択しているのであって、ベルサウスがUSサウスを特別に利用させるように働きかけている訳ではなく、利用者の選択を狭めるものではない。また、カード通話を扱うUSサウスとカード利用者の優先接続先との関係はない。
- ・同様のカード発行者の中には明らかに通信事業者ではない企業も多い^(注11)。これらの企業と同様、ベルサウスは単にそのブランド名をカードに貸しているに過ぎない。

(C) 「典型的にはLATA間再販事業者が行う活動」

- ・ベルサウスは、再販事業者が行うような、カードサービスの料金や形式についてUSサウスに指示を行うといった活動は行っていないと考えられる。
- ・顧客対応の窓口は、ベルサウスではなくUSサウスである。
- ・仮にベルサウスがこのアレンジメントに関してある程度の主導権を握っていたとしても、これ以上検討する必要はない。プリペイドカード式電話サービスが地域・長距離両サービスを結び付けるには市場規模が小さく、またプリペイドカードと長距離の市場では支配力の関連性が低いからである。

○結論

以上の分析から、プリペイドカード式電話サービスは地域・長距離市場全体に与える影響が少なく、ベルサウスが法第271条申請の認証を得るために自社営業区域の地域網開放を進めるというインセンティブは削がれない。従って、上記アレンジメントに基づくベルサウスのカード販売活動は合法である。

このFCCの決定に対し、ベルサウスは歓迎の意を表明している。同社は現在もカードの販売を続けている。

<出典・参考文献>FCC Memorandum Opinion and Order (File No. EAD-99-001)
Telecommunications Report (1999.4.5)
KDDアメリカ・バージニアオフィス報告

(注9)

FCCは、このプリペイドカードが使い切り型（追加金を支払ってカード残高を増やすことはできない）であること、また、地域電話加入者に対する毎月の請求書を通じたカード販売といった、地域市場でのベルサウス特有の顧客関係を利用するようなものではないこと、に注目している。

(注10)

最も割安となる30ドルのプリペイドカードでも、国内長距離の料金は1分あたり25セントである。一方、AT&Tに優先接続を申し込み、住宅向けの割引サービス("AT&T One Rate")を利用した場合の国内長距離の料金は1分あたり9セントである。いずれも時間・曜日の区別のない同一の料金体系であり、プリペイドカードによる通話料金の方がかなり高い。

(注11)

FCC決定では、プリペイドカードを発行している企業の例として、エクソン（石油）、ウォルマート（スーパー）、トップ・フライト（ゴルフ用品）などが挙げられている。



KDD RESEARCH



●COMMENT

ベルサウスは97年9月にサウスカロライナ州で、さらに98年7月にはルイジアナ州での長距離サービス提供のための271条申請を提出したが、いずれも却下されている。そこでベルサウスは、業界で最も早く認められるとされるベル・アトランティックの認証に目途がつくまで271条申請の提出を控える一方、現在の規制の枠組みで可能な長距離参入の準備を進めている。今回紹介したプリペイドカードの販売がその小さな表われであるとすれば、4月19日に発表されたクエストとの資本提携はその大きな表われであると言えるだろう。また、ベルサウスが「守る側」となる地域市場では、競争事業者が参入しているアトランタなど大都市に限って、割引サービス提供によるビジネス顧客の囲い込みを目的とする子会社（BellSouth BSE）を設立し、参入してきた競争事業者に対抗している模様である。

今回のFCCの決定は、プリペイドカード式電話サービスは長距離市場全体の中でニッチ市場に過ぎず、プリペイドカードの販売が認められたからと言ってベルサウスが地域市場開放を行うインセンティブは削がれない、という論理によって導かれた。この決定から、今後はダイヤルアラウンド通話（ただしこの2年間で急速に広まっており、その市場規模は20-30億ドル（長距離市場全体の3-4%）まで成長しているが）などのニッチ市場に同様なアレンジメントによってRBOCsが参入することが予想される。その場合、仮に長距離事業者等の反対を受けたとしても、そのアレンジメントが優先接続に直接的な関係がないものであればFCCは今回同様容認する可能性がある。

日本では本年7月にNTT再編が行われるが、再編によって誕生する東西地域会社に対する具体的な規制については未だ不明確な部分が多い。今回の決定と関連するところでは、郵政省が本年2月に示した計画案ではNTT長距離・国際会社と両地域会社との間の営業委託が禁止されておらず、他の事業者だけでなくUSTRも非難している。市内地域網というボトルネックを抱える両地域会社に何を義務づけ、どこまでなら許すのか、その線引きをする上で、市場の規模や特性を考慮しつつ事業者間のバランスを取って競争促進を図るといふ、今回の決定に見られるようなFCCのアプローチは参考となると考えられる。

（末永 茂康）





FCC、国内長距離電話料金の自社ホームページ上での公開を義務づけ

3月18日FCCは、国内長距離電話市場に関する政策について以前の決定内容を見直し、長距離事業者に対し国内長距離電話サービスの料金を自社ホームページ上で公開するよう義務づける決定を行った。ただし、この決定内容は控訴裁の判決が下されるまでは有効とはならない。

この決定でFCCは、全ての長距離事業者に対して、FCCへのタリフ提出を行わずに、国内長距離電話サービスの料金を自社ホームページ上で公開することを義務づけている^(注12)。さらに、少なくとも1つの場所での昼間通常料金及びその他サービス提供条件を公開することも義務づけている。

決定文では上のような政策によって、利用者がすぐに事業者の実際の料金を比較することができるようになると同時に、事業者の料金調整行為（闇カルテル）を防ぎ、また事業者のタリフ提出に伴う規制上の負担を軽減することができる、と述べられている。

ただしこの決定の内容は、コロンビア特別区巡回連邦控訴裁でのタリフ提出差し控えに関する判決が下されるまでは有効とはならない。この訴訟は、96年10月29日FCCがノンドミナント事業者^(注13)に対して国内長距離電話サービスのタリフ提出の差し控え（detriffing）を決定、MCI（現MCIワールドコム）などがこれに反対したことに端を発している^(注14)。同控訴裁は、97年2月13日FCCのタリフ提出差し控え決定の内容を差し止め（stay）した上で、FCCに再考を求めて訴訟手続きを中断した。FCCは同年8月15日の第1次決定で、タリフ提出の差し控えを再び主張し、規制緩和に逆行するとしてホームページ上での情報公開義務の規定などにも踏み込まなかった。同控訴裁はこの第1次決定に満足せず、再びFCCに再考を求めて再度訴訟手続きを中断した。今回の第2次決定では、事業者に対する情報公開義務を規定して一定の譲歩を示した形となった。今後、同控訴裁における訴訟手続きが再開されることとなる。

<出典・参考文献> FCC Second Order on Reconsideration and Erratum (CC Docket No.96-61)
Telecommunications Reports (99.3.22)
FCC Report (99.3.26)

COMMENT

FCCは80年代初めから競争促進と規制手続きの軽減を目的としてタリフ提出差し控えを試みてきたが、過去いずれも訴訟となって敗訴していた。今回の決定によって控訴裁がどう判断を下すのか、注目されることである。なお、FCCは、控訴裁に対して通常半年程度かかる訴訟手続きの迅速化を求めていることとしているが、それでも判決までには数ヶ月はかかる見込みである。

(末永 茂康)

(注12)

自社ホームページを持っていない事業者については規定がない。ただし、FCCによれば「全ての主要な」事業者が自社ホームページを持っているとのことである。

(注13)

95年10月、FCCは国内長距離サービスについてAT&Tをノンドミナント事業者として認定した。これにより、米国の長距離事業者は全てノンドミナント事業者となり、現在国内長距離市場におけるドミナント規制は事実上存在しない状況となっている。

(注14)

FCCにとって競争が進んでいる国内長距離電話市場で数多くの事業者からタリフの受け付ける作業は単なるルーチンワークであり、現にタリフの中身をチェックしていなかったと言われる。一方、事業者にとってタリフ提出は、（特に消費者向け市場では）宣伝費用などコストがかからない効果的な情報公開の方法であった。この状況は基本的に現在も変わっていない。



KDD RESEARCH



ドイツ イタリア

ドイツテレコムとテレコムイタリア、合併に合意

独伊両政府による承認、欧州委員会の審査、株主の合意など、多くの課題をクリアして欧州最大キャリア誕生は実現するのか。最初のハードルは、4月30日から5月21日まで行われるオリベッティによるTOB。

4月22日、ドイツテレコム（DT）とテレコムイタリア（TI）は、新会社の設立による合併に合意したことを発表した。

1. 合併の内容

発表された合併の内容は以下の通りである。

- ・ドイツに設立する新会社の株式とDT、TIの株式を交換することにより合併を行う。株式交換は、DTの株式1株、TIの普通株3株、TIの貯蓄株5.61株のそれぞれに対して新会社の株式1株の比率で行う（非課税）^(注15)。これは、TIの普通株を12.03ユーロ（約1,550円）、貯蓄株を6.43ユーロ（約831円）に評価したことに相当する^(注16)。
- ・新会社の株式は、フランクフルト、ミラノ、ニューヨークに上場する。
- ・新会社の資本金は1,620億ユーロ（約20兆9,000億円）で、このうちTI株主の持ち分が630億ユーロ（44%相当、約8兆1,000億円）、DT株主の持ち分が990億ユーロ（56%相当、約12兆8,000億円）となる。
- ・DTのゾンマー会長とTIのベルナベ会長が、共同で新会社のCEOに就任する。20名の役員のうち、DTとTIの株主が5名ずつ計10名を、両社の従業員・労働組合が残りの10名を選出する。
- ・株主総会と規制機関の承認が得られれば、本年第4四半期の合併完了を目指す。

合併により誕生する新会社のプロフィールは、以下の通りである。

■表：合併による新会社（合算）

単位：百万ユーロ=約1.3億円

	新会社	DT	TI
売上高	59,200	35,719	23,481
EBITDA*	29,261	17,425	11,836
営業利益	13,142	8,388	4,754
純負債	41,584	33,476	8,108

*Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization：利払前、税引前、償却前利益

(注15)

TIの株主の90%以上が交換に応じた場合には、TIの普通株2.9412株およびTIの貯蓄株5.5株を、またDTの株主の90%以上が交換に応じた場合にはDTの株式0.99株をそれぞれ新会社の株式1株と交換する。

(注16)

4月21日のドイツテレコム株の終値による金額。



KDD RESEARCH



2. 合併合意発表までの経緯

オリベッティによるTIに対するTOB発表（2月20日）以降、今回の合併合意発表までの経緯は以下の通りである。

（3月11日）TI、オリベッティのTOBに対する防衛策を発表

- ・ 移動体子会社のTIM（Telecom Italia Mobile）を本体に統合
- ・ 貯蓄株を普通株に転換
- ・ 10%を上限とする自社株買い
- ・ 非主要事業の売却

（3月17日）オリベッティ、買収後のTIの経営計画を発表

- ・ 13,000人の人員削減
- ・ ラテンアメリカ諸国の事業を売却
- ・ 長距離及び国際通話料金の70%値下げ

（3月29日）オリベッティ、買収金額を引き上げ

従来の10ユーロを、11.5ユーロに引き上げ。このうち6.92ユーロを現金で、2.90ユーロを子会社Tecnostの社債で、1.68ユーロを同社の株式で支払う。

（4月10日）テレコムイタリアの株主総会、定足数に届かず不成立

定足数30%に対し、株主の22.4%の出席しか得られず、防衛策の実現が不可能に。最大株主のイタリア政府も「中立を守る」ために欠席。

（4月22日）DTとTI、合併合意を発表

（同日）オリベッティのTOBに対し、Consob（イタリア証券取引委員会）が認可

これを受けて、オリベッティはTOBを4月30日から5月21日まで行うことを発表した。

3. 関係者の反応

今回発表された合併を実現するためには、ドイツ・イタリア両国政府の合意と欧州委員会の認可が必要となる。また、合併が実現した場合、DTと提携関係にあるフランステレコム（FT）は、国際展開において大きな影響を受けることになる。それぞれの反応は以下の通りである。

（1）ドイツ政府

ドイツ政府は、DTが決定した経営方針には従うとしており、今回の合併も承認する見込みである。

ドイツ政府は、復興金融公庫の持ち分24%を加えると、DT株式の72%を所有しており、本年中は過半数を維持することが法律で義務付けられている。この株式の売却予定についてドイツ政府は、イタリア政府に宛てたレターの中で、今後市場の動向を見ながら適宜行っていくとして、具体的な時期に関しては言及を避けている。同レターの中でドイツ政府は、経営への介入は行わず、最大株主（約40%を所有することになる）としての影響力は行使しないことを確約している。





(2) イタリア政府

イタリア政府は、1997年にTIの民営化を行い、現在は最大株主ではあるものの同社株式の3.4%を所有しているに過ぎないが、いわゆる「黄金株」を所有し、合併のような重要案件について拒否権を行使することができる。今回の合併構想に対しては、政府内部でも意見が分かれている模様である。反対の理由として、今回の合併は民営化を行ったTIをドイツ政府が「再国有化」することに他ならないとの見方が挙げられており、同様の理由での世論の反発にも配慮したものとなっている。イタリア政府は、ドイツ政府に対してDT株式の早期売却をコミットすることを強く求めているが、上記のようにドイツ政府はこれに対し後ろ向きである。これは、大量の株式売却によって株価が低迷し、売却総額が小さくなることを危惧していることと考えられている。

(3) 欧州委員会

欧州委員会は、すでにEU競争法上の詳細な審査を行う方針を明らかにしており、審査期間は最長の5ヶ月にわたると見込まれる。

欧州委員会の検討は、以下のような点について行われると考えられている。

- ・新会社が国内市場において支配的地位を濫用しないためのセーフガード
- ・両者のオーストリア事業^(注17)の一部または全部売却の必要性
- ・DTとFTの提携を解消する必要性
- ・DTが出資（FTと共同）するイタリアの移動体事業者Windからの撤退の必要性

(4) フランステレコム

DTと提携関係にあるフランステレコム（FT）は、今回の合併構想を事前に通知されておらず、両者の共同事業に対する明白な妨害であるとの声明を発表している。特に、DTとFTが共同出資しているイタリアのウィンドについて、合併成立の場合にはDTは脱退すべきとしている。この他にDTとFTが共同で行っている事業には、スイスのMultilinkや英国のMetroHoldings（英国Energisと共同）があるが、両社についても合併が行われた場合には見直しが必要であると考えられている。

DTとの提携を解消した場合のFTの新たなパートナーとして、オリベッティ、ドイツのMobilCom、マンネスマン、英国のオレンジなどの名前が挙がっている。

DT・FTがスプリントと共に設立したグローバルワンについては、スプリントが今年度の予算案の承認を行わないなど、すでにその将来性に不安が広がっていた^(注18)。DTはこの点に関し、グローバルワンの事業は今回の合併と両立すると発表している。

<文中の換算率>1ユーロ=129.2円

<出典・参考文献>各社プレスリリース、Financial Times他

● COMMENT

当初は荒唐無稽に思えたものの、俄然現実味を帯びてきたオリベッティによる買収を阻止することができるという意味において、今回の合併がTIにもたらすメリットは明解である。これに対し、DTがこの合併から何をえられるかに関して納得の

(注17)

TIはテレコムオーストラリア（旧国営・独占）及びMobilcom Austria（最大手、テレコムオーストリアが75%出資）にそれぞれ25%出資している。DTは第二位の事業者Maxmobilに子会社DeTeMobilを通じ25%出資しており、今般欧州委員会よりこの出資比率を81%に引き上げる認可を得ている。

(注18)

予算案が承認されない場合、残り2社の合意を得た上で、所有するグローバルワンの株式を他社（2社以外でも良い）に売却できる規定がある。



KDD RESEARCH



行く回答はなされておらず、同社の株価は合併発表を受けて値下がりした。合併で誕生する巨大会社の購買力と、移動体事業統合によるメリットは期待できそうであるが、それ以外の相乗効果（両社は2003年までに10億ユーロ（約1,300億円）と試算）の実現のための具体策は明らかにされていない。さらには、強力なリーダーシップを発揮してきた二人の経営者——ゾンマーDT会長とベルナベTI会長——が共にトップに立ち新会社を経営することへの懸念もある。

合併の実現に至るまでのハードルの数は多いが、目前となったオリベッティのTOBは、その中でも最大のものの一つである。このTOBに対し、TIの株主がどのような反応を示すかを予測するのは困難であるが、防衛策を採択する株主総会が不成立となった経緯もあり、必ずしもDT・TIの思惑通りに事が運ぶとは限らないと考えられている。

（細谷 毅）

ドイツ

マンネスマンアルコア、オテロの固定網部門を買収

競争導入後の1年半で、長距離通話料金は1/3に低下。ドイツテレコムの相互接続料金値上げも予想され、長距離通信事業の将来が不透明さを増す中での再編。

4月1日、マンネスマンアルコアは、オテロの固定網部門を買収することで、同社に出資するRWEおよびVebaと合意した。買収額は22億5,000万マルク（約1,500億円）。買収後もオテロは、ケルンに本社を置く独立した子会社として存続し、独自ブランドでのサービス提供を継続する。なお、RWE及びVebaが出資する移動体事業者E-Plusは、今回の買収には含まれない。

大手再販事業者のMobilcomもオテロの取得を目指して交渉を行っていたが、同社はこれを断念することを発表している。同社はこの理由として、買収時および将来必要な費用が、再販により事業を行う場合に比べて高いことを挙げている。

<ドイツの長距離電話事業者>

1998年の自由化以来、ドイツテレコムの長距離電話シェアは低下を続け、現在ピーク時で70%程度と推定されている。競争の進展に伴い、通話料金も大幅な値下げを繰り返しており、たとえばマンネスマンアルコアの料金は参入時（1998.1）にピーク時・最長距離で3分1.56マルク（約103円）であったが、本年4月からの新料金では0.54マルク（約36円）と約1/3に低下している。

ドイツの長距離事業者は、光ファイバー等のネットワークを持つ設備ベースの事



KDD RESEARCH



業者と、ネットワークを持たない再販ベースの事業者に大別することができる（表参照）。高額な投資の必要な設備ベースの事業者は、軒並み大幅な赤字を余儀なくされており、例えば1998年のオテロの損失額は20億マルク（約1,300億円）以上、フィアック・インターコムは11.7億マルク（約770億円）となっている。

これに対し、再販ベースの事業者は、好調な収益を上げている。最大手のMobilcomの場合、1日あたりトラフィックは他の設備ベース事業者を上回り、ドイツテレコムに次いで約10%のシェアを獲得している。携帯電話事業を含むため単純な比較はできないが、同社の1998年度税引き前利益は2.5億マルク（約170億円）と好調で、設備ベース事業者とは対照的である。

<相互接続料金>

現在適用されている、1998年9月に当時の郵電省（現郵電規制庁）によって決定されたドイツテレコムの相互接続料金は、新規事業者にとって有利な低水準のものとなっている^(注19)。しかしながら、ドイツテレコムと郵電規制庁は、本年末をもって現在の相互接続協定を白紙に戻し、新たな相互接続の料金体系を導入する方針を明らかにしている。新しい料金体系では、所有する設備の規模が小さい事業者について、より高額の相互接続料金が適用される見込みで、再販ベースの事業者が大きな影響を受けることとなる。具体的な料金水準は明らかにされていないが、30%程度の上昇になるという予測もある。

米国FCCは、この新相互接続料金導入に懸念を表明するレターを2月19日付けで郵電規制庁に送付している。FCCによれば、DTが検討している相互接続料金は以下の通り。

- 1) 新規事業者は、双方向のトラフィック合計が2Mbps2回線分（48.8アーラン）を超える場合には、新たな相互接続点（POI）を設定しなければならない
- 2) 発信側回線と着信側回線が同一のPOIに収容されている通話には付加料を設定する
- 3) 国際着信通話には付加料を設定する
- 4) キャリアズキャリア^(注20)には、付加料を設定する
- 5) 郵電規制庁が決定する相互接続料金が適用されるのは、月間18万分以上のトラフィックを流す事業者のみとする

ドイツのミュラー経済相はこれに対し、外資規制の存在する米国とは異なり、ドイツでは外国事業者を区別しておらず、また、もし電気通信市場へのアクセスを保証するために必要であれば、適切な処置を取るであろうとして反論している。

(注19)

長距離通話の平均で1分あたり0.027マルク（約1.78円）。

(注20)

エンドユーザではなく、専ら通信事業者向けにサービスを提供する事業者。





■表：ドイツの長距離事業者（合併前）

	事業者名	株主	1日あたり トラフィック	売上高（1998年）
設備 ベース	Mannesmann Arcor	マンネスマン(74.9%) ドイツ鉄道(25.1%)	2,000万分	18億マルク(約1,200億円)
	o. tel. o	RWE(62.5%) Veba(37.5%)	1,200万分	4.3億マルク(約280億円)
	Viag Interkom	Viag(45%) BT(45%) Telenor(110%)	800万分	3.8億マルク(約250億円)
再販 ベース	Mobilcom	Schmid会長(60%) 一般投資家(40%)	2,000万分	14.7億マルク(約970億円) (携帯電話事業含む)
	Debitel	Daimler Chrysler(40.94%) Metro(26.55%) Divaco(7.51%)	不明	29億マルク(約1,900億円) (携帯電話事業含む)
	Talkline	Tele Danmark(100%)	520万分	15億マルク(約990億円) (携帯電話事業含む)

(各種資料によりKDD総研作成)

<文中の換算率>1マルク=66.06円

<出典・参考文献>各社プレスリリース、Eurocom (3/5) 他

COMMENT

ドイツの長距離通信市場は、大幅な料金の値下げや上記の相互接続料金の問題などがあり、将来の不透明感を増している。特に、社会民主党が勝利した昨年9月の総選挙以来、政府はドイツテレコムを優遇する方針を度々明らかにしており、現在好調な再販ベースの事業者も、今後は従来の高成長は望めないと思われる。なお、政府によるドイツテレコム優遇の具体例として、ドイツテレコムの加入者回線を新規事業者が加入回線として使用する場合の月額料金を、エンドユーザへの小売り料金を上回る月額25.4マルク（約1,680円）としたことが挙げられる。新規事業者は、この料金は市内網におけるドイツテレコムの独占を強化するものとしてこれを批判している。

(細谷 毅)





韓国

市内通信のハナロ、4月1日より高速マルチメディア通信の商用サービスを開始

ハナロ通信は、Seoul、Pusan、Inchon、Ulsanの4都市で会社設立後初のサービスを開始した。10月にはDaegu、Daejun、Kwangju、Anyangに拡張し、2003年に14都市、2008年に全国で提供する予定である。

1. ハナロ通信の概略

ハナロ通信は、自社をそのパンフレットなどで「Local Telephony and Multimedia Service Carrier」とPRしている第2の市内通信会社で、韓国通信（KT）の独占市場に風穴をあけるべく1997年9月に設立された。現社長は、前通信省次官のShin Yoon-Shik氏である。

将来的な資金調達を見越してか数多くの企業が株主となっており、KTへの対抗勢力作りの意気込みが感じられる。情報通信関連としては、Dacom、Thrunet、SK Telecom、Daewoo Telecomといった企業が、大企業としてはKorea Electricity Power Corp. (KEPCO)、Samsung Electronics、Hyundai Electronicsなどが含まれる。全国的に末端までの送電線を持つ電力会社（KEPCO）が主要株主に加わっている点は、ユーザーへの有線系アクセスパイプ確保の点から一定の将来性を添えている。

■参考：株主構成の概要

株主の内訳	株式所有比率 (%)
Dacom	10.8
Hyundai	7
Samsung	7
Daewoo Telecom	7
SK Telecom	5.4
KEPCO	5.3
Thrunet	5.3
500社の中小企業のコンソーシアム	33.8
その他の小規模株主	18.4
合計	100





資本金としては、設立時の私募当初で6,004億ウォン（約600億円）であり、これは韓国の私企業としては最大規模である。1998年1月の株式公開で7,000億ウォン（約700億円）に増資した後も継続的に増資を行っており、2001年時点で2兆ウォン（約2,000億円）とする予定である。

なお、初年度において、43万の加入者、1,486億ウォン（約149億円）の売り上げ、韓国の市内電話市場の2.6%の獲得を目指している。

2. 今回のサービス

基本音声サービスの料金レベルはKTと同等となっているが、データ通信、マルチメディア通信サービスが低価格設定であり、複数サービスのパッケージ提供により割安感がもたらされている^(注21)。

(1) 主なサービス内容

①企業向けサービス

- ・ISDNサービスとデジタルPBXによる企業別ソリューション
- ・専用線アクセスによる高速インターネット接続サービス（最高2.048Mbps）
- ・CATV網を利用したインターネットカフェ向けの高速度インターネット接続サービス

②コンシューマ向けサービス

- ・ADSL方式による、高速インターネット接続サービスと電話サービスのパッケージング
- ・CATV網を利用した高速インターネット接続サービス
- ・ISDNによる電話サービスとインターネット接続サービスのパッケージング
- ・大容量のデジタル局用交換機による2回線電話サービス
- ・プレミアム・パック（国内電話、国際電話、セルラー電話への接続、インターネット接続サービスのパッケージ提供）

③企業およびコンシューマ向けサービス

- ・TV電話サービス（計画）

(2) アクセス手段

ISDN技術やADSL技術が施された銅線ケーブルのほか、①光ファイバーケーブル（Fiber to the Office、Fiber to the Curb）、②CATV網（Hybrid Fiber Coax）、③ワイヤレス・ローカル・ループ（WLL）も利用されている。そして有線は、21世紀の早い時期にすべてFiber to the Homeに、無線については、同じく21世紀の早い時期にB-WLLに切り替える予定である。

なお、サービスの早期立ち上げの観点から、WLLを積極的に活用する方針である。

(注21)

DACOMが長距離、国際電話サービスでKTと価格の神経戦を展開したのと一味違っている。今後の新市場に注目、積極的に新市場を創造し（KTにもある意味で果実をもたらすものの）その中で相対的な勝ちをおさめようとする「Win Win 戦略」を標榜している。同社は、音声は所詮デジタル通信の世界に埋没すると考えており、既に市場性の少ない固定市内電話のみを切り出してKTと戦おうとしないところに賢明さが感じられる。



KDD RESEARCH



(注22)

韓国情報通信政策研究院 (KISDI) 資料によると、1997年末の加入者数は20,958,106、1998年6月のそれは20,703,756であり、史上初めての純減傾向が顕れた。

(注23)

韓国は競争の進んだ基幹網の品質に比べて加入網のレベルが低いと指摘する向きがあるが、同社は新規の建物に入居する企業や一般人向けに積極的に光ファイバーを整備することとしている。このため、建設会社、デベロッパー、住宅公団などと契約を結んでいる。

(3) サービス開始の意味

韓国の固定電話の加入者線市場は日本と同様携帯電話に押され、純減傾向が始まっている^(注22)。従って、ハナロ通信としては今後期待できる広帯域市場、マルチメディア市場に早急に打って出る必要があった。フラッグキャリアであるKTは、移動体通信とデータ通信に弱いと指摘するマスコミもあり、ハナロ通信は今回のサービス開始以降、早期に広帯域データ通信市場でのプレゼンスを確立する意向である。

3. 一層の企業規模拡大

同社は全国的に加入者線を設定していく市内通信事業者^(注23)の性格を持っているため、引き続き多大な資金を必要とする。このため新株発行や外資の導入を睨んでいる。

<文中の換算率>1ウォン=約0.1円、1 USドル=約120円

<出典・参考文献>KDDソウル事務所報告

Korea Times (1999 4/22)

Financial Times ASIA-PACIFIC Telecoms Analyst (1999 3/15)

Hanaro Telecom, Inc. Annual Report 1998

金大中大統領訪日記念 韓国情報通信分野投資誘致説明会資料 (1998/10/8)

「アジアの通貨危機と情報通信産業の展望」(財)国際通信経済研究所
1998/10/6)

COMMENT

NTTによるDacomへの20%の出資案件が、株式購入単価のレベル等が論争点となり難航気味である。Dacomはハナロ通信の筆頭株主であるため、NTTはDacomを通じて韓国側エンドまでの到達をある程度狙う戦略と見られる。しかし、BT傘下のLGテレコムはHyundai所有のDacom株の取得に向けてHyundaiと交渉中であり、一筋縄ではない。他方、ハナロ通信自身、1999年9月までに外国のいずれかの戦略的パートナーから2億USドル(約240億円)の出資を受けたいとしており、様相は複雑、流動的である。

(河村 公一郎)





中華人民共和国

中国通信市場の規制緩和動向

WTO加盟のため米国の支持を取り付けるねらいから、朱鎔基首相の訪米期間中の前後、中国政府は矢継ぎ早に通信市場の開放をアピールする政策を打ち出した。更に、同時期にCDMA方式の導入、AT&Tとの合併等、米国を喜ばせる施策も次々と発表されている。

1. 電信法の起草と中国電信の分割

朱鎔基首相が中国のWTO加盟をめぐる米中交渉のために訪米する直前、広州市で4月1、2日の二日間にわたって開かれた米中電信最高級会議の開会セレモニーの席上で、情報産業部（情報産業省）の吳基傳部長は中国政府が通信市場の開放を積極的に進めていることをアピールするいくつかの発表を行った。

その中で吳部長は中国政府が現在、新たな「電信法」の起草作業を進めており、今年上半期中にも公表される予定であること、またそれにより中国電信（China Telecom）を固定通信、ページング、携帯電話、衛星通信の4事業体に分割し^(注24)、通信市場の競争を促進する方針であることも明らかにした。

2. 米国企業との合併

またこの会議の前日の3月31日、上海市郵電管理局とAT&Tおよび上海市信息投資有限公司は上海市内の浦東地区において、付加価値通信サービス事業を共同で行うことで基本合意した。

契約はBOT（build-operate-transfer）方式により、AT&Tは浦東地区に、20年後には中国側に譲渡する条件で、IPネットワーク、VPN等のインフラを構築・運営することになっている。

中国が外国通信会社との間でこの種の契約を交わしたのはこれが初めてで、中国の市場開放努力を示すものと、米国では評価されている。これまで中国では通信事業への外国企業の参加はコンサルティングや機器供給以外の分野では認められていなかったため、これが外資による直接経営を認める最初のモデル・ケースになるのではないかと期待されているが、同ベンチャーはまだ提供サービスの内容すら固まっておらず、各株主の出資形態がどのようになるかは未定である。

<CDMAサービスの本格開始>

更に米中電信最高級会議の期間中、中国政府は北京と広州におけるCDMA方式による携帯電話サービスを本格的に認める決定を下した。

(注24)

先に、情報産業部内では中国電信を4分割ではなく、衛星通信を除く3部門に分割する案が有力なものではないかと見られていたが、吳部長の今回の発言を見ると、再び4分割案に戻ったようである。



KDD RESEARCH



(注25)

Chung kiu Telecommunications、旧郵電部（現・中国電信）、China Electronic Equipment System Engineering Company（人民解放軍の通信運用部門）による合併企業。北京ではモトローラ、広州ではルーセント・テクノロジーズ、上海では三星（韓国）、西安でノーテル・ネットワークスがシステムを供給している。現在、4都市を合わせた加入者数は80万人程度と見られる。

中国では既に昨年から中国長城通信（Great Wall Telecom）^(注25)が北京・広州・上海・西安の4都市でCDMAの試験サービスを提供しているが、これまで中国政府はGSMネットワークの拡充を優先し、CDMAの本格的な営業展開を認めようとしてこなかった。

これにより、中国電信北京電信管理局がモトローラと、また広東移動通信有限公司がルーセント・テクノロジーズと、それぞれCDMA設備の購入契約を新たに締結した。

また、信息产业部では3月下旬、第二事業者の聯合通信に対し、cdmaOneサービスの全国展開を認可すると発表している。CDMAを聯合通信に認めることは、中国電信の分割案と並んで、中国電信の独占体制を切り崩そうとする中国政府の姿勢の表われと考えられる。

3. 外資規制緩和

注目される通信事業への外資規制緩和についても、中国政府は大きな譲歩を見せた。

4月上旬、朱鎔基首相が米国を訪問し中国のWTO加盟について協議を行ったが、その中で中国側は、WTO加盟が実現した暁には、外資規制の緩和や独立規制機関の設立等、通信市場の自由化を実現することを約束したという。

米国政府側の発表によると、中国は通信事業への外資上限に関し、ページング・VANサービスについては最大51%、固定電話および携帯電話事業については最大49%まで、数段階に分けて徐々に規制を緩和していくとして、以下のような具体的スケジュールを示した（表1参照）。

ただしこのスケジュールは中国政府によって公式に発表されたものではなく、また今後、中国国内の反対勢力からの巻き返しもあり得ることから、依然、外資規制緩和の見通しには不透明な部分が残されているようである。





■表1：中国通信市場の外資規制緩和スケジュール案

実施期日	サービス分野		
	ページング・VAN	携帯電話	基本電話
2000年1月1日	外資規制30%まで。三大都市（表注1）のみでの営業を認める。	↓ ↓ ↓	↓ ↓ ↓
2001年1月1日	↓ ↓	外資規制25%まで、三大都市で認める。	↓ ↓
2002年1月1日	外資規制を35%まで緩和、新たに14都市（表注2）での営業を認める。	↓ ↓ ↓	↓ ↓ ↓
2003年1月1日	↓ ↓	外資規制35%に緩和、営業地域を14都市追加。	外資上限25%、三大都市のみ。
2004年1月1日	外資上限を51%とする。地域規制は完全撤廃。	↓ ↓	↓ ↓
2005年1月1日		外資上限49%まで。地域規制完全撤廃。	外資上限35%に緩和、14都市追加。
2006年1月1日			外資上限49%まで。地域規制完全撤廃。

<Telecommunications Reports (4.12)に基づく>

(表注1) 表中の「三大都市」とは、北京・上海・広州を指す。

(表注2) 表中の「14都市」とは、成都・重慶・大連・福州・杭州・南京・寧波・青島・瀋陽・シンセン・廈門・西安・太原・武漢を指す。

4. 第三事業者の誕生?

中国電信の分割案、聯合通信の事業拡大施策に加え、更に市場競争を促進するねらいから、中国政府は中国電信、聯合通信に続く新たな競争事業者を設立した模様である。

4月21日の新華社通信等が報じたところによると、中国国家発展計画委員会は「中国高速ネットワーク示範工程（China Express Networking Demonstration Project）」を通信事業者として認可した。中国高速ネットワーク示範工程には中国科学院、鉄道省、広播電影電視部（ラジオ・映画・テレビ省）および上海市政府（上海市郵電管理局）が出資しており、新会社は基本電話サービス、オンライン・ネットワーク・サービス、データ伝送サービス等を提供する予定で、中国電信、聯合通信に続く第3勢力の出現と見なされている。インフラは鉄道省とラジオ・映画・テレビ省が所有する光ケーブル網を統合して利用する計画である。

<出典・参考文献>KDD北京事務所（4.14, 4.8, 4.2）、KDD上海事務所（4.22, 4.5, 4.1）、Financial Times（4.5, 4.1, 3.31）、Asian Wall Street Journal（4.21, 4.12, 3.30, 3.25）、Telecommunications Reports（4.12）、AsiaALERT/Pyramid Research（3.31, 3.25）、Asia-Pacific Telecoms Analysis（4.12）他

COMMENT

中国側の大幅な譲歩にも関わらず、結局、朱鎔基首相の米国滞在中に中国のWTO加盟について米中が合意するには至らなかった。4月10日に発表された共同声



KDD RESEARCH



明では具体的な交渉内容については触れられず、中国の99年中の加盟実現を目指して両国政府が引き続き交渉を継続していくことを確認したに留まった。

米中交渉はその後金融・証券市場の開放等をめぐって難航しているが、両国は今年11月にシアトルで開催が予定されている閣僚会議に間に合うように、中国のWTO加盟を実現させたい考えである。

(近藤 麻美)

香港

BT、香港SmarToneに資本参加

■ BT香港進出のねらいは中国本土市場。

BTは4月7日、SmarTone Telecommunications Holding Ltd.に子会社のBT Asia Pacific Investmentsを通して20%、約30億香港ドル（約480億円）出資することで合意したと発表した。

BTはスマートーンが新たに発行する1億2,080万株を一株約25香港ドル（約400円）で買収する。また出資に伴いスマートーンに3名の役員を派遣することになっている。

スマートーンはBTにとって、昨年のビナリアン（マレーシア）、LGテレコム（韓国）に続く、アジア・太平洋地域で7番目の投資先である。

<文中の換算率>1香港ドル=約16円

<出典・参考文献>KDDテレコメット香港（4.12）、KDD台北事務所（4.15）、SmarToneプレスリリース（4.7）、Financial Times（4.8）、Asian Wall Street Journal（4.8）、AsiaALERT/Pyramid Research（4.8）、AsiaCom（4.20）、Telecommunications Reports（4.12）他

COMMENT

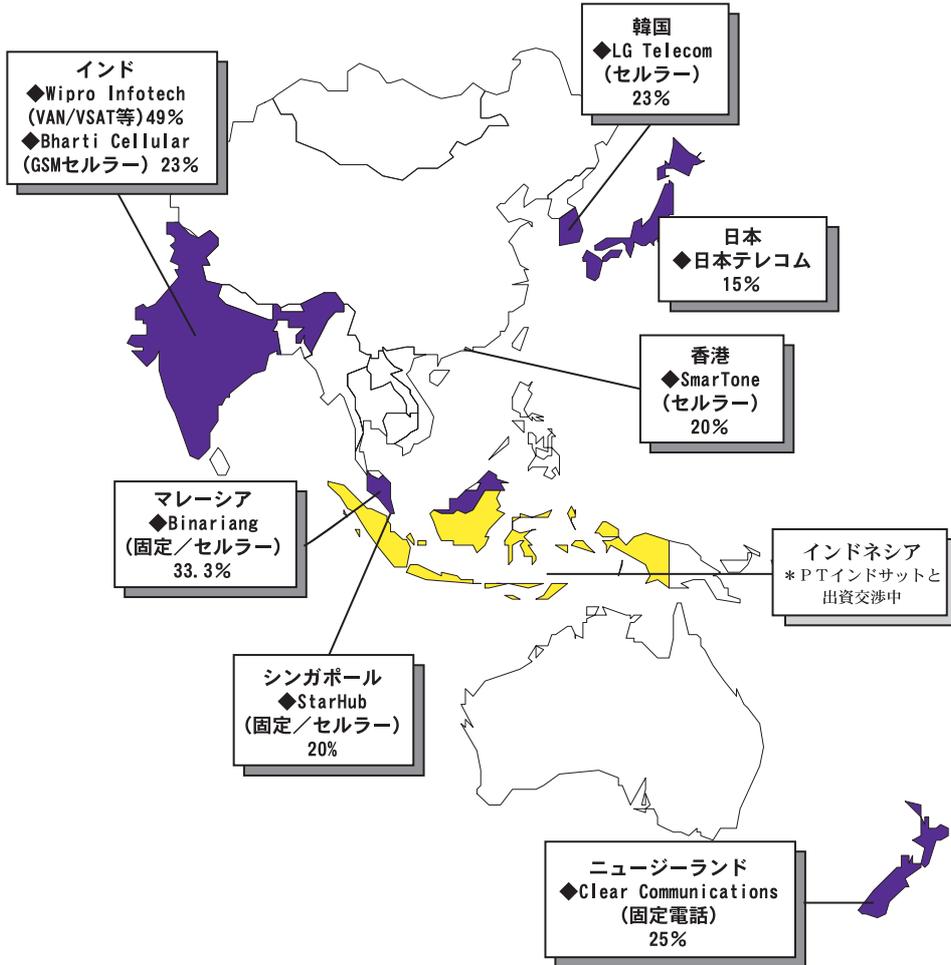
スマートーンは約50万人の加入者を擁し、香港のセルラー市場で18%程度のシェアを占める。1998年の売上は約40億HK\$、利益は約10億HK\$であった。また携帯電話の他に、今年から解禁されたISR（国際単純再販）音声サービスも提供している他、4月中旬、ヤフーと提携してコンテンツ事業にも乗り出している。

スマートーンは香港市場に飽き足らず、中国本土以外にも台湾、インド等、アジア諸国のセルラー市場への参入を目指しており、BTもまた、次のターゲットとして台湾市場に強い関心を示しているという。

(近藤 麻美)



■参考図 B T のアジア太平洋地域投資先 (現地法人を除く)



(各種資料に基づきKDD総研作成)





マレーシア

マレーシア政府、新規参入を2000年3月まで凍結

4月1日、1950年通信法と1988年放送法が失効し、1998年通信マルチメディア法が発効した。新時代に入ったが、既存事業者が新環境に親和するためとの理由で、新規参入の凍結が発表された。

エネルギー通信マルチメディア省のDatuk Leo Moggie大臣は4月1日、概要以下を発表し即時発効させた。

- (1) 2000年3月31日までの新環境への移行期間と認識し、以下の事業にかかわる新規の免許申請を受け付けない。なお、受領済みの申請については免許発給を考慮する。
 - ・通信設備の建設 ・基本的な伝送サービス
 - ・コンテンツ系を含むアプリケーション・サービス
- (2) 部門をまたぐ統合や戦略提携などの申請も移行期間中は受け付けない。
- (3) クラス免許 (class licenses) を導入する。このカテゴリーに入るサービス (おそらく付加価値伝送サービス) については別途定義する。クラス免許の資格のあるサービス、設備、その他の活動の内容については折りに触れて発表していく。
- (4) 電波帯域にかかわる割り当て方法の変更、新規免許申請の受け付けは移行期間中は行われない。

<出典・参考文献>KDDクアラ Lumpur事務所報告、New Straits Times (99/4/2)、日経産業新聞 (99/4/15)

COMMENT

市場規模に比して参入者が多く、事業者の健全な発展に懸念があるとの理由で、政府が整理統合を企てたことが以前あった。今回の動きはこれが当面「追加はしない」という形で公式化したものと言えよう。通貨経済危機の後遺症のなか、Swisscomといった外資が現地資本との合弁会社からの撤退を決めたことが、既存事業者保護の決断に最も影響したと思われる。新環境の幕開けに当たって規制強化となった点は、先進化への意欲とは裏腹に、どこかに無理があるのではないかとこの危惧や政府の采配への不信も抱かせる。

他方マレーシアは、基本通信サービスのプレーヤー数とイコールアクセスの導入といった点では、アセアンの中で最も先進的と言える。市場の能力、要求力を見定めつつ、うまく21世紀にもっていく必要があるだろう。

(河村 公一郎)





ベトナム

ベトナム、新たな郵便通信法を検討

ベトナムは現在、通信と郵便を規制する新たな法案をドラフト中である。ドラフトの方向性と市場開放の動きについて述べる。

1. ドラフトの方向性

政府の公式発表（1999年2月）によると、新たな法律の目的（通信部分）は社会主義国ベトナムの通信セクターを21世紀における世界のそれに完全に融和させるための基礎作りと言う。また、通信事業者とユーザーの権利義務を明確化し、新法はよりビジネスオリエンテッドなものとする。併せて国際関係を規定する法律も必要視されている^(注26)。

(1) 法の成立時期

ドラフティング担当グループの長であるNguyen Hou Minh氏によると、DGPT（郵電総局：運輸通信省下）は1999年中にドラフトを中央政府に提出する。政府による国会への法案提出時期は2000年であり、問題がなければ21世紀前の成立発効が見込まれる。

(2) 構成

発表によると、法案は2部構成で考えられている。1部には、郵便および通信事業についての政府の見解、方針が示される^(注27)。なお、この見解、方針、あるいは戦略を示す主体として、新たに郵便情報科学省（Ministry for Post and Informatics）の設立が視野に入っている^(注28)。他の1部は、郵便および通信事業における競争政策、協力政策、発展政策という3つの主要政策を具体的に扱う。

2. 競争環境導入の動き

最近まで、公益事業としての郵便および通信事業は国家独占であった。しかし1997年の政令109号の発効により、徐々に複数の政府所有の企業体（公社：国家とは別の法人格）による営業が始まり、「競争的な」環境が生まれている。これらの企業体は以下の3つである。

- ① Vietnam Postal and Telecommunications Corporation (DGPT系、通称 VNPT、在ハノイ)
- ② Military Electronics and Telecom Company (軍系、通称 Viettel、在ハノイ)

(注26)

外向的な地域統合であるアセアンに加盟したベトナムは、21世紀には明らかにグローバル社会に参加していく。現状社会主義国家である同国にとって、国内に留まらない性格を持つ郵便、通信産業について、国際関係を法規制しておく必要性があるためであろう。

(注27)

21世紀を前にした新法で、どのような見解が示されるか注目される。現状としては、通信および郵便サービス事業は3分野にグルーピングされている。①ベトナム共産党および国家防衛安全保障省の管轄下に置かれるもの ②公益事業 ③商業ベースの事業、である。競争は、商業ベース事業についてのみ許されている。ISPサービスは③に該当するのではないと思われる。複数のISPが存在するが、主だった4つのISPは、Food Processing Technology (FPT)、Vietnam Data Communications Company (VDC: VNPT内)、NetNam、Saigon Postelである。

(注28)

現在、郵便と通信は運輸通信省 (Ministry of Transport and Communications) の管轄下にある。



KDD RESEARCH



(注29)

②③については、1995年に免許が下りたものの実際のサービス開始は延び延びになっていた。固定系加入電話サービス以外の大方のサービスを提供しており、提供サービスには移動体電話、インターネット接続、無線系加入電話などを含む。これらサービスでの市場占有率は、2社合計で現状3%程度とされる。

(注30)

現在のグルーピングで言えば、公益事業の定義縮小、商業ベース事業の定義拡大による再販事業を意味するものと見られる。なお、公益事業（社会的に有益なサービス）については100%公営を維持し、政府が価格をコントロールする。従って、再販サービスとはこれに該当しないサービスと考えられるが、それぞれの具体的内容については現状不明である。

(注31)

機器製造や機器提供を目的としたベトナム企業とのJV、および加入電話回線設置にかかわるBCC (Business Cooperation Contract) が認められている。JV、BCCのベトナム側の相手はVNPTである。BCCはJVのように法人格があるものではなく、売り上げ分配 (revenue-sharing) についても制限されたものである。

(注32)

憲法改正によって公式に私営経済に比重を移し始めた社会主義国家中国においても、通信事業は現状、公的/民族資本で営まれている。しかし、中国にとってエポックメイキングな年である1999年のうちに実現が予想されるWTO加盟によって外資の参加が段階的に見込まれる。同じく社会主義国家であるベトナムがその外資や民間資本の導入方法を参考にすることは間違いないだろう。



KDD RESEARCH

③ Saigon Postal and Telecommunications Service Corporation (通称 Saigon Postel、在ホーチミン) (注29)

ただし、②③の両会社についても、建制的にはDGPTの配下に入っている。また、Saigon Postelは11の公的事業体によって所有されているが、所有者の中にはVNPTを含む。両会社については、VNPTの事業を補完するための役目を持つに過ぎないと評するアナリストもある。

3. 民営化、外資規制緩和の動き

ベトナム政府は、1999年1月、国内および国際通信市場を私営企業に開放していくとの公約を行った。郵電総局 (GDPT) 次官のNguyen Huy Luan氏によると、外資にも開放する計画であるという。狙いは、終局的に同国の通信セクターをASEAN、APEC、WTOの各メンバーのそれに融和させていくためとのこと。

外資および私的資本の参入は、VNPTの通信サービスを下請け (subcontract) するエージェント形態がさしあたり考慮されているとのことであるが^(注30)、同氏はいまのところ明確な線表を示していない。

ベトナムの通信事業における外資については、これまでビジネス協力契約 (BCC : Business Cooperation Contract) の形で加入電話回線普及事業への参加を許してきた^(注31)。しかし、2000年の導入を目的に、他の形での協力も検討中であると言う。ベトナムはアセアンの中でもタイやインドネシアの外資導入方法を特に加入電話普及の観点から参考にするとともに、伝送サービス事業、インターネット関連事業については社会主義国中国の動きも参考にしていきたいのではないかとされる^(注32)。

(河村 公一郎)

<出典・参考文献>KDDバンコック事務所報告、KDD総研R&A (1999/1)、World Telecom Law Report (3-99)
Telecom Markets and Strategies Southeast Asia (Pyramid Research 1998/3)
JICA集団研修カントリーレポート発表会資料 (1999/1/13)



オーストラリア

第4セルラー事業者誕生

再販事業者ワン・テルがオーストラリアで4番目のGSM免許を取得。
2000年第一四半期中の開業を目指している。

オーストラリア通信規制当局ACAは4月7日、ワン・テル (One.Tel Ltd.) に対しGSMセルラー免許を付与した。これでテルストラ、オプタス、ボーダフォンに続くオーストラリアで4番目のセルラー事業者が誕生した。

ワン・テルはルーセント・テクノロジーズとの間でネットワーク建設の契約を結び、2000年第一四半期中にシドニー等で営業を開始する計画で、2001年末までに利用者50万人獲得を目指している。

<文中の換算率>1A\$ (オーストラリア・ドル) = 約77円

<出典・参考文献>Asian Wall Street Journal (4.20)、International Regulatory Update (4.16)、
ワン・テル・ホームページ (www.onetel.com.au)

COMMENT

ワン・テルは1995年開業の再販事業者で、携帯電話の分野ではオプタスの携帯電話サービスの再販により既に23万人の利用者を擁している。他に長距離・国際電話サービスの再販も行っており、1998年7月から12月の6ヶ月間の売上は前年同期比1.5倍の1億5,071万6千A\$ (約116億500万円) である。オーストラリア国外でも米国、英国、オランダ、スイス、フランス、香港に拠点を築いている。今年2月にはオーストラリアのメディア大手のニュース社 (News Limited) およびパブリッシング・アンド・ブロードキャスティング社 (Publishing and Broadcasting Limited) ^(注33) が各20%資本参加することで合意している。

(近藤 麻美)

(注33)

パブリッシング・アンド・ブロードキャスティング (PBL) は放送・出版・映画配給等を主な事業とし、子会社のecorp (今年4月にPBL Onlineから改名) により電子商取引ビジネスにも進出しようとしている。ecorpはマイクロソフトと提携してポータルサイト "ninemsn" を提供している。PBLはC&Wオプタスにも出資していたが、保有株を4月初めまでにすべて市場で売却している。

【訂正とお詫び】

弊誌1999年4月号<最近のインド通信市場の概略>15頁の1行目、「DoTおよびMTNLにセルラー電話の免許が発給され、Mumbai, Delhiにおける第3の事業者となる」は、「DoTおよびMTNLにセルラー電話の免許が発給され、それぞれの営業地域 (circle) における第3の事業者となる」の誤りでした。

お詫びして訂正いたします。



KDD RESEARCH